А. МАЙЗЕНБЕРГ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ СССР

Л. МАЙЗЕНБЕРГ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ СССР

★

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО
ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1953

ВВЕДЕНИЕ

Политика цен, как одна из областей хозяйственной политики Коммунистической партии и Советского государства, является отражением действующих в социалистическом обществе законов экономического развития.

В. И. Ленин и И. В. Сталин обосновали и всесторонне развили применительно к социалистическому производству положение марксизма об объективном характере экономических законов. Они нанесли сокрушающий удар субъективистско-идеалистическим взглядам на характер экономического развития в социалистическом обществе, сводящимся к отрицанию объективных экономических законов при социализме.

Объективный характер экономических законов, однако, не означает, что действия этих законов являются неотвратимыми, осуществляющимися со стихийно неумолимой силой, не поддающейся воздействию людей. Общество не бессильно перед лицом экономических законов. Оно может, познав экономические законы и опираясь на них, ограничить сферу действия одних законов, дать простор другим законам, пробивающим себе дорогу, научиться применять экономические законы с полным знанием дела, использовать их в интересах общества и таким образом покорить их, добиться господства над ними.

Сознательное использование экономических законов в интересах социалистического общества находит своё проявление в хозяйственной политике Коммунистической партии и Советского государства. Отражая требования объективных законов экономического развития, хозяйственная политика Коммунистической партии и Советского

государства служит могучим фактором использования этих законов в интересах социалистического общества, в интересах строительства коммунизма. Для того чтобы быть успешной, хозяйственная политика должна прежде всего сообразовываться во всём с требованиями основного экономического закона социализма. Этим требованиям должна удовлетворять и советская политика цен.

Существенные черты и требования основного экономического закона социализма, определяющего сущность социалистического производства, все главные стороны и все главные процессы его развития, И. В. Сталин сформулировал следующим образом: обеспечение максимального удовлетворения постоянно растущих материальных и культурных потребностей всего общества путём непрерывного роста и совершенствования социалистического производства на базе высшей техники.

В противовес современному капиталистическому производству, целью которого является обеспечение максимальной капиталистической прибыли, социалистическое производство подчинено интересам общества, человека, удовлетворению его материальных и культурных потребностей. Коренная противоположность целей общественного производства при капитализме и социализме приводит к принципиальному различию и средств, при помощи которых эти цели осуществляются. Цель современного капиталистического производства достигается при помощи эксплуатации, разорения и обнищания большинства населения данной страны, путём закабаления и систематического ограбления народов других стран, особенно отсталых стран, наконец, путём войн и милитаризации народного хозяйства, используемых для обеспечения наивысших прибылей. Цель социалистического производства достигается при помощи непрерывного роста и совершенствования социалистического производства на базе высшей техники. Вместо характерного для капитализма развития производства с перерывами от подъёма к кризису и от кризиса к подъёму социалистическое общество осуществляет непрерывный рост производства; вместо периодических перерывов в развитии техники, сопровождающихся разрушением производительных сил общества при капитализме, — непрерывное совершенствование производства на базе высшей техники при социализме.

Опираясь на марксистско-ленинскую теорию воспроизводства и развивая её дальше применительно к социалистической экономике, И. В. Сталин обосновал и сформулировал в своём труде «Экономические проблемы социализма в СССР» экономический закон планомерного, пропорционального развития народного хозяйства при социализме. Сущность этого закона заключается в том, что в результате обобществления средств производства при социализме возникает возможность и объективная необходимость планомерного развития народного хозяйства, т. е. постоянно поддерживаемой обществом пропорциональности в развитии всех частей народного хозяйства. «Постоянная, сознательно поддерживаемая пропорциональность, действительно, означала бы планомерность...» [1] Превращение этой возможности и объективной необходимости в действительность осуществляется при социализме путём государственного планирования народного хозяйства, в форме хозяйственных планов, отражающих требования закона планомерного развития народного хозяйства, и успешного выполнения этих планов.

Одна из важнейших задач планирования, являющегося предметом хозяйственной политики руководящих органов социалистического общества, заключается в обеспечении пропорционального развития народного хозяйства, в предупреждении и недопущении возникновения диспропорций и в устранении последних в случае их появления.

Действия закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства могут дать должный эффект, если они опираются на основной экономический закон социализма. Планирование народного хозяйства «может добиться положительных результатов лишь при соблюдении двух условий: а) если оно правильно отражает требования закона планомерного развития народного хозяйства, б) если оно сообразуется во всём с требованиями основного экономического закона социализма» [2].

В социалистическом обществе сохраняют своё действие в известных пределах закон стоимости и такие экономические категории, как стоимость, цена, себестоимость, прибыль, налог с оборота, процент за кредит.

---

[1] *В. И. Ленин,* Соч., т. 3, стр. 545.

[2] *И. В. Сталин,* Экономические проблемы социализма в СССР, Госполитиздат, 1952, стр. 41.

В отличие от основного экономического закона социализма и закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства закон стоимости не принадлежит к экономическим законам, возникшим при социализме на базе обобществления средств производства. Закон стоимости является законом товарного производства. Он возник вместе с товарным производством ещё при рабовладельческом строе, а затем обслуживал феодальное общество и капитализм. Действие закона стоимости при социализме связано с тем, что и в социалистическом обществе сохраняются в известных пределах товарное производство и товарное обращение.

Существование товарного производства при социализме является следствием того, что развитие социалистического производства в современных условиях осуществляется в двух основных формах — общенародной и колхозной. В условиях двух форм собственности обмен продуктами между промышленностью и сельским хозяйством происходит, как правило, лишь в форме купли-продажи товаров. А там, где имеются товары, существуют стоимость и формы стоимости, действует закон стоимости. Однако, поскольку сфера товарного производства и обращения в СССР существенно ограничена и охватывает в основном потребительскую продукцию промышленности и колхозов, то и действия закона стоимости также ограничены весьма узкими рамками.

Действия закона стоимости при социализме ограничены непосредственно только сферой обращения потребительских товаров, где он выполняет в известных пределах роль регулятора обмена, регулятора цен. Однако то обстоятельство, что потребительские продукты, необходимые для покрытия затрат рабочей силы, производятся и реализуются в современных условиях как товары, подлежащие действию закона стоимости, не может не вести к воздействию закона стоимости также на производство. Так как потребительские продукты не просто распределяются, а продаются и покупаются за деньги, то и доля отдельных работников социалистического общества в общественном фонде потребления также выступает в денежной форме, в виде денежной заработной платы. Существование же денежной заработной платы ведёт к тому, что: во-первых, реальное значение доли отдельных работников социалистического общества в общественном фонде по-

требления самым непосредственным образом связано с уровнем цен на потребительские товары, на образование которых оказывает в известных пределах регулирующее воздействие закон стоимости; во-вторых, в силу существующей при социализме необходимости соответствия между долей отдельного работника в общественном фонде потребления и долей его в общественном труде затраты труда на производство продукции при социализме измеряются также в денежной форме.

Таким образом, закон стоимости, утративший полностью роль регулятора производства в условиях социалистического общества, всё же сохраняет известное воздействие на производство, так как здесь необходим стоимостный (денежный) учёт затрат труда и денежный контроль за деятельностью предприятий. Даже в сфере производства средств производства, находящихся вне границ действия закона стоимости как регулятора цен, сохраняется необходимость в использовании отдельных форм стоимости, в существовании контроля рублём за деятельностью предприятия, в калькулировании затрат на производство продукции, в использовании денежных расчётов в отношениях между предприятиями, в определении цен.

Поскольку, таким образом, в советской экономике сохраняет действие экономический закон стоимости, это находит отражение в хозяйственной политике руководящих органов социалистического общества. В этом вопросе следует различать две стороны. Известно, что закон стоимости имеет исторически преходящий характер. Он является исторической категорией, связанной с существованием товарного производства. Товарное же производство и товарное обращение, учит марксизм-ленинизм, не будут существовать при коммунизме.

Однако существует другая сторона вопроса о действиях закона стоимости на производство, состоящая в том, что в современных условиях закон стоимости может и должен быть успешно использован в интересах социалистического общества. Диалектика развития социалистического общества состоит в том, что подготовка действительного перехода от социализма к коммунизму, с существованием которого несовместимы товарное производство и товарное обращение, требует всемерного использования таких

экономических инструментов товарного производства, как советская торговля и деньги.

При использовании закона стоимости в интересах социалистического производства хозяйственная политика руководящих органов социалистического общества не может не учитывать опасности проявлений стихийных действий закона стоимости, как закона товарного производства, и необходимости обуздания их, поскольку они препятствуют осуществлению требований закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства.

Так, вводя колхозную торговлю хлебом и другими сельскохозяйственными продуктами, Коммунистическая партия и Советское правительство отчётливо различали две стороны вопроса о колхозной торговле. Колхозная торговля необходима и полезна в современных условиях, поскольку она способствует расширению товарооборота между городом и деревней, обеспечивает колхозам и колхозникам добавочный источник дохода и повышает тем самым заинтересованность колхозников в укреплении колхозного строя и росте общественной собственности. Однако при неправильном проведении колхозной торговли, неудовлетворительном руководстве колхозами она может оказывать и вредное влияние, порождая спекулятивные тенденции среди части колхозников, ослабляя ответственность за выполнение обязательств перед государством. Для того чтобы эта отрицательная сторона колхозной торговли не брала верх, нужно усилить руководство колхозами.

Приведём ещё один пример. Хозяйственный расчёт представляет собой метод управления предприятиями на основе использования в интересах развития социалистического производства действий закона стоимости. Однако этот метод может быть успешно использован в интересах социализма лишь в том случае, если практика проведения хозяйственного расчёта отвечает требованиям закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства, если она подчинена интересам выполнения государственного плана. В противном случае развязываются стихийные действия закона стоимости, ведущие к подмене общегосударственных интересов узковедомственными коммерческими интересами отдельных предприятий, ведомств и районов. На такие ведомственные и местнические извращения, противоречащие интересам вы-

полнения государственного плана, указывалось в отчётном докладе Центрального Комитета XIX съезду партии.

Следовательно, использовать закон стоимости в интересах социалистического общества — означает обуздать проявления действий закона стоимости, противоречащие требованиям закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства, с одной стороны, и дать простор и должное направление тем действиям закона стоимости, которые могут быть использованы в интересах непрерывного роста и совершенствования социалистического производства, — с другой.

Для того чтобы успешно использовать закон стоимости, нужно быть знакомым с действиями закона стоимости, изучать их, уметь учитывать их в своих расчётах. Отсюда важное значение приобретает изучение ценообразования в СССР, объективных закономерностей образования цен и их движения.

Цена — денежная форма стоимости товара. Она исторически возникла вместе с товарным производством и товарным обращением. Существование цен в социалистическом обществе связано с существованием в нём в известных границах товарного производства и товарного обращения, а тем самым и закона стоимости.

Поскольку цена является формой стоимости, образование цен и изменение их уровня не может быть произвольным, оно имеет в конечном счёте своим объективным основанием изменение общественно необходимых издержек производства продукции, выраженных в денежной форме.

Вместе с тем в силу обобществления средств производства, в условиях действия основного экономического закона социализма и закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства меняется коренным образом назначение цен и характер их движения при социализме.

Прежде всего на базе социалистического обобществления средств производства и действий закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства для Советского государства создалась возможность планомерного установления цен на решающую часть продукции народного хозяйства. Осуществляя плановое установление цен, Советское государство исходит из политики цен, предусматривающей систематическое снижение цен

на продукцию государственных предприятий. Эта политика является отражением существенных требований основного экономического закона социализма.

Присущие социализму непрерывный рост и совершенствование производства на базе высшей техники ведут к непрерывному росту производительной силы общественного труда и снижению на этой основе общественно необходимых издержек, стоимости производства продукции. Так как социалистическое производство подчинено интересам удовлетворения потребностей общества, то возникающие для общества выгоды в результате роста производительности общественного труда реализуются в снижении цен. В свою очередь снижение цен ведёт к увеличению ёмкости внутреннего рынка, повышению платёжеспособного спроса на продукты и тем самым является побудительным стимулом роста производства.

Таким образом, систематическое снижение цен представляет объективную закономерность социалистического общества. Оно предполагает, что основные средства производства принадлежат всему обществу, а целью общественного производства является максимальное удовлетворение потребностей всего общества.

Напротив, систематическое снижение цен немыслимо при капитализме, так как это шло бы вразрез с основным экономическим законом капитализма. Капитализм знает вынужденное падение цен — принудительное, насильственное обесценение капитала в период кризисов, ему известен демпинг — острое средство конкурентной борьбы в интересах завоевания рынка и последующего монопольного господства на нём, но он не знает и не может знать снижения цен как сознательно и неуклонно осуществляемой хозяйственной политики, так как это означало бы, что капитализм перестаёт быть капитализмом. Для современного капитализма в особенности характерно систематическое взвинчивание цен, рост дороговизны как один из методов ограбления монополиями народов «своих» и чужих стран.

Цены в социалистическом обществе представляют такую форму стоимости, которая используется на самых различных участках социалистической экономики: в экономическом обороте средств производства в пределах государственного производственного сектора (оптовые цены), в экономическом обороте сельскохозяйственного сырья

между колхозами и государственной промышленностью (заготовительные цены), в обращении потребительских товаров (розничные цены). Цены в СССР используются в целях систематического роста реальной заработной платы рабочих и служащих и доходов крестьян на основе повышения покупательной силы денег, расширения ёмкости внутреннего рынка и организации потребительского спроса, развёртывания товарооборота, укрепления дополнительных стимулов роста производства и экономии затрат, увеличения социалистического накопления. Цены используются в практике составления и проверки выполнения государственных планов, в калькулировании издержек производства и обращения, а также в экономических расчётах нового строительства.

Многообразные возможности использования цен в интересах социалистического общества требуют, чтобы наши хозяйственные и плановые кадры умели обращаться с инструментом цен с полным знанием дела. Между тем плохое знание действий закона стоимости приводит, в частности, к тому, что наши плановики и хозяйственники зачастую не умеют правильно использовать такую форму стоимости, какой являются цены, не умеют правильно разобраться в политике цен.

Разработка теоретических вопросов ценообразования в СССР, обобщение практики планирования цен, глубокое изучение вопросов советской политики цен приобретают особую важность и значение в современных условиях развития Советского государства, в свете директив XIX съезда Коммунистической партии об усилении внимания вопросам мобилизации резервов, таящихся в недрах социалистической экономики, и постановления сентябрьского Пленума ЦК КПСС 1953 г. «О мерах дальнейшего развития сельского хозяйства СССР», предусматривающего всемерное укрепление экономических стимулов роста сельскохозяйственного производства.

Не претендуя на полное и всестороннее изложение такой исключительно сложной проблемы, какой является ценообразование в социалистическом обществе, настоящая книга ставит своей задачей на основе обобщения современной практики ценообразования в СССР осветить некоторые важнейшие вопросы осуществления советской политики цен, а также методов их планирования.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

ЦЕНА В СОЦИАЛИСТИЧЕСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Марксистско-ленинская экономическая теория учит, что цена, как категория товарного хозяйства, представляет собой наиболее развитую денежную форму стоимости товара. «...цена, — указывает Маркс, — есть денежное выражение стоимости» [1].

В. И. Ленин так определяет соотношение цены и стоимости товара: «Цена есть проявление закона стоимости. Стоимость есть закон цен, т. е. обобщенное выражение явления цены» [2]. В ценах находит своё проявление первая функция денег как мерила стоимости товаров, которая состоит в том, чтобы, как говорит Маркс, «доставить товарному миру материал для выражения стоимости, т. е. для того, чтобы выразить стоимости товаров как одноименные величины, качественно одинаковые и количественно сравнимые» [3].

В цене товара величина стоимости проявляется не непосредственно как количественно определённая затрата общественного рабочего времени, а «как меновое отношение данного товара к находящемуся вне его денежному товару» [4]. А так как в этом отношении может выразиться не только величина стоимости товара, но и условия его отчуждения, то самая форма цены предполагает возможность количественного несовпадения цены отдельного товара и величины его стоимости или возможность отклонения цены товара от величины его стоимости.

[1] *К. Маркс,* Капитал, т. III, 1951, стр. 367.
[2] *В. И. Ленин,* Соч., т. 20, стр. 181.
[3] *К. Маркс,* Капитал, т. I, 1952, стр. 101.
[4] Там же, стр. 109.

Цены предполагают существование товарного производства, т. е. производства, рассчитанного на обмен продуктов через куплю-продажу, при помощи денег. Где существуют товары, там имеются также стоимость и цена, являющаяся её денежной формой.

Объективная необходимость цен и те конкретные формы, в которых выступает ценообразование в социалистическом обществе, объясняются прежде всего и в основном существованием здесь в известных границах товарного производства и товарного обращения. Изложение вопросов ценообразования в социалистическом обществе связано поэтому с характеристикой товарного производства и товарного обращения в СССР.

ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО И ТОВАРНОЕ ОБРАЩЕНИЕ В СССР

Марксистско-ленинская экономическая теория учит, что товарное производство нельзя смешивать с капиталистическим производством. Капиталистическое производство есть высшая форма товарного производства. Однако товарное производство не обязательно и не при всяких условиях ведёт к капитализму. Товарное производство старше капиталистического производства. Оно существовало при рабовладельческом строе и обслуживало его, однако не привело к капитализму. Оно существовало при феодализме и обслуживало его, однако, несмотря на то что оно подготовило некоторые условия для капиталистического производства, не привело к капитализму.

В. И. Ленин и И. В. Сталин открыли и обосновали объективную необходимость и возможность обслуживания, в известных границах, товарным производством первой фазы коммунистического общества.

В своих гениальных трудах о «продналоге» и «кооперативном плане» В. И. Ленин дал развёрнутое определение основ экономической политики Советского государства в переходный период от капитализма к социализму, политики, рассчитанной на построение фундамента социалистической экономики и полную победу социализма над капитализмом.

Основную, решающую задачу этой экономической политики, названной нэпом, Ленин так определил: «...уста-

новление смычки между той новой экономикой, которую мы начали строить (очень плохо, очень неумело, но все же начали строить, на основе совершенно новой социалистической экономики, нового производства, нового распределения), и крестьянской экономикой, которой живут миллионы и миллионы крестьян» [1].

Вот почему, как указывал Ленин, всемерное развёртывание государственной и кооперативной торговли, способной снабдить мелких земледельцев лучшими продуктами, в большем количестве, быстрее и дешевле, чем прежде, вытеснение из товарооборота всех и всяких капиталистов явилось на известном этапе важнейшей экономической задачей Советского государства.

«Торговля, — говорил Ленин, — вот то «звено» в исторической цепи событий, в переходных формах нашего социалистического строительства 1921—1922 годов, *«за которое надо всеми силами ухватиться»* нам, пролетарской государственной власти, нам, руководящей коммунистической партии. Если мы *теперь* за это звено достаточно крепко «ухватимся», мы *всей* цепью в ближайшем будущем овладеем наверняка. А иначе нам всей цепью не овладеть, фундамента социалистических общественно-экономических отношений не создать» [2].

Ленин связывал использование товарного производства, торговли и денег с задачей укрепления личной материальной заинтересованности трудящихся в строительстве нового общественного строя, в создании мощной социалистической индустрии, способной вести за собой всё народное хозяйство по пути социалистического крупного производства.

Развивая ленинские положения о роли торговли в переходный период от капитализма к социализму, И. В. Сталин исчерпывающе обосновал объективную необходимость использования товарного производства, торговли и денежной системы в интересах построения социализма и дальнейшего развития социалистической экономики по пути к коммунизму.

На XIV съезде партии И. В. Сталин указывал на то, что завоевание власти рабочим классом и сосредоточение в руках этой власти командных высот экономики ведёт к

---

[1] *В. И. Ленин,* Соч., т. 33, стр. 241.
[2] Там же, стр. 89.

принципиальному изменению роли торговли и денег, к превращению их из инструментов буржуазной экономики в орудие социалистического строительства.

Советское государство, последовательно проводя экономическую политику Коммунистической партии, успешно использовало торговлю и денежную систему сначала в целях ограничения, вытеснения, а затем и в целях полной ликвидации частнокапиталистических элементов хозяйства, в целях построения социалистического общества, систематического повышения благосостояния рабочего класса и крестьянства.

Установление общественной собственности на средства производства и ликвидация на этой основе системы наёмного труда и эксплуатации не привели и не могли привести к устранению товарного производства, которое и на социалистической стадии развития сохранилось как необходимый и весьма полезный элемент в системе народного хозяйства.

Это, понятно, отнюдь не означает, что товарное производство и товарное обращение в условиях победившего социализма можно отождествлять с товарным производством и торговлей на первой стадии нэпа.

Товарное производство при социализме представляет товарное производство особого рода, товарное производство без капиталистов, товарное производство, рассчитанное на обслуживание дела развития и укрепления социалистического производства. Оно имеет дело в основном с товарами объединённых социалистических производителей (государство, колхозы, кооперация).

Товарное производство и товарооборот в социалистическом обществе предполагают существование социалистического производства в двух основных формах: государственной — общенародной и колхозной, которую нельзя назвать общенародной. В государственных предприятиях средства производства и продукция производства составляют всенародную собственность, принадлежат государству, которое полновластно ими распоряжается.

В колхозных же предприятиях, хотя основные средства производства (земля, машины) и принадлежат государству, однако продукция производства составляет собственность отдельных колхозов. Продукцией колхозов, как своей собственностью, распоряжаются лишь колхозы. Но кол-

хозы в настоящих условиях не хотят отчуждать излишков своих продуктов иначе, как в виде товаров, в обмен на которые они хотят получить нужные им товары. Таким образом, оборот потребительских продуктов не может осуществляться иначе, как в форме товарного обращения при помощи денег. Но там, где есть товарное производство, т. е. производство, рассчитанное на обмен при помощи денег, не могут не быть закон стоимости, стоимость, формы стоимости и, в частности, такая форма стоимости, как цена.

В отличие от капитализма товарное производство в СССР не имеет всеобъемлющего распространения. В силу таких решающих экономических условий, как общественная собственность на средства производства, ликвидация системы наёмного труда, ликвидация системы эксплуатации, товарное производство при социализме поставлено в строгие рамки.

Прежде всего, в социалистическом обществе нет места для специфического товара капиталистического рынка — наёмной рабочей силы, олицетворяющей собой систему эксплуатации человека человеком при капитализме. Далее, в результате национализации земля перестала быть объектом купли-продажи. Основные фонды государственных предприятий, составляющие общенародную собственность, также не могут быть предметом торговли. Наконец, средства производства, производимые нашими государственными предприятиями и предназначенные для использования внутри страны, не могут быть отнесены к категории товаров.

Средства производства, и прежде всего орудия производства, производимые в государственной промышленности, не продаются, они только распределяются государством среди своих предприятий. Они не продаются даже колхозам. В экономическом обороте средств производства между государственными предприятиями нет действительного акта купли-продажи. При передаче средств производства одним предприятием другому право собственности на эти средства производства полностью сохраняется за государством, так как собственником и предприятия-поставщика и предприятия-заказчика является государство.

Что касается сельскохозяйственного сырья, поставляемого колхозами государственной промышленности, то

это не совсем товар. Его нельзя полностью подвести под категорию товара, так как ему присущи не все признаки товара. В самом деле, при поставке сельскохозяйственного сырья колхозами имеет место присущее акту купли-продажи действительное отчуждение собственности: колхоз теряет право собственности на сырьё, а государственная промышленность приобретает это право собственности. Однако в силу того, что орудия производства, необходимые для производства сельскохозяйственного сырья, и орудия производства, необходимые для его переработки, являются общенародной (государственной) собственностью, сельскохозяйственное сырьё не продаётся любому покупателю. Сельскохозяйственное сырьё поставляется только государству.

Только потребительские продукты, изготовляемые государственной промышленностью, равно как и излишки продукции колхозов, поступающие в каналы советской торговли, полностью отвечают основным признакам товара. Они свободно, без каких-либо ограничений, продаются любому покупателю. При купле-продаже этих продуктов продавец лишается права собственности на продукт, а покупатель приобретает все права на него и может поступить с этим продуктом по своему усмотрению. Вот почему сфера товарного обращения в СССР охватывает главным образом предметы личного потребления, потребительскую продукцию государственных предприятий и излишки колхозной подукции, идущие в торговлю.

СТОИМОСТЬ, ФОРМЫ СТОИМОСТИ И ЗАКОН СТОИМОСТИ ПРИ СОЦИАЛИЗМЕ

Поскольку в социалистическом обществе сохраняется ещё производство продуктов как товаров, в нём существуют стоимость и формы стоимости, продолжает действовать, в известных пределах, закон стоимости. Превращение продуктов труда в товары означает, что эти продукты могут «дойти до потребителя и дать право производителю на получение другого общественного продукта только принявши форму *денег,* т. е. подвергшись предварительно общественному учету, как в качественном, так и в количественном отношениях» [1]. Через посред-

[1] *В. И. Ленин,* Соч., т. 1, стр. 386.

ство такого общественного стоимостного учёта неоднородные в социально-экономическом отношении затраты труда работников государственной промышленности и колхозов, воплощённые в произведённых ими товарах, сводятся к качественно однородному абстрактному труду. Таким образом, поскольку в социалистическом обществе потребительские продукты производятся и обращаются как товары, затраты труда на их производство выступают как стоимости этих товаров.

Стоимость товара, учит марксизм, представляет собой овеществлённый, материализованный абстрактный человеческий труд. Её величина измеряется количеством затраченного общественно-необходимого рабочего времени, т. е. рабочего времени, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно-нормальных условиях производства и при среднем в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.

В процессе производства стоимости затраты общественно-необходимого рабочего времени подразделяются на: 1) прошлый труд, воплощённый в средствах производства, затраченных на производство товара, и 2) живой труд, являющийся созидателем новой стоимости.

Существование стоимости находит своё выражение в конкретной хозяйственной действительности социалистического общества в ряде форм. К таким стоимостным формам относятся: цена, себестоимость, прибыль, налог с оборота, процент за кредит и т. д. Так как товарное производство при социализме является товарным производством особого рода, то это не может не вести к изменению роли закона стоимости, а вместе с тем — роли и значения отдельных стоимостных форм в социалистической экономике и в особенности содержания и формы цены.

Прежде всего то обстоятельство, что товарное производство в СССР поставлено в строгие рамки, имеет своим следствием ограничение сферы действия закона стоимости как закона товарного производства.

В буржуазном обществе при господстве частной собственности на средства производства, при наличии конкуренции и анархии производства, кризисов перепроизводства закон стоимости играет роль регулятора производства. Это находит своё проявление в том, что движение товарных цен и связанное с ним движение нормы прибыли

являются побудительным стимулом к распределению труда и средств производства между отраслями производства. При этом «спрос и предложение постоянно определяют товарные цены; они никогда не совпадают или совпадают лишь случайно; издержки же производства, со своей стороны, определяют колебания спроса и предложения» [1].

В условиях социалистического общества закон стоимости перестаёт играть роль регулятора производства.

В социалистическом обществе, в котором отсутствует частная собственность на средства производства, а целью общественного производства является максимальное удовлетворение потребностей всего общества, движение товарных цен и связанное с ним движение нормы прибыли не могут определять распределение труда и средств производства между отраслями народного хозяйства. Руководящие органы социалистического общества обеспечивают необходимые пропорции в распределении труда и средств производства между отраслями народного хозяйства, опираясь на требования закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства и сообразуясь во всём с требованиями основного экономического закона социализма.

В каких же границах сохраняется в социалистическом обществе действие закона стоимости? Сфера действия закона стоимости распространяется прежде всего на товарное обращение, на обмен товаров через куплю-продажу. Это находит своё выражение в том, что в сфере товарного обращения существуют цены, образующиеся под регулирующим,— конечно, в известных пределах — воздействием закона стоимости. Однако действие закона стоимости не ограничивается только сферой товарного обращения. Мы встречаемся с формами стоимости (цена, себестоимость, прибыль, налог с оборота, процент за кредит) и в таких областях социалистической экономики, где продукты не производятся как товары, например в сфере производства средств производства. В силу каких экономических обстоятельств создаётся объективная необходимость в измерении затрат труда на производство продуктов через посредство стоимости и её форм даже тогда, когда эти продукты уже не являются товарами?

---

[1] «Архив Маркса и Энгельса», т. IV, 1935, стр. 49.

Необходимость использования отдельных старых форм для строительства нового общественного строя исчерпывающим образом доказана в ряде трудов В. И. Ленина и И. В. Сталина.

Объективная необходимость в использовании форм стоимости и, в частности, цены в пределах государственного производственного сектора экономики, в обороте средств производства между государственными предприятиями и для проверки и оценки хозяйственной деятельности каждого предприятия в отдельности связана с тем экономическим фактом, что существование в определённых границах товарного производства и товарного обращения не может не оказывать косвенного воздействия на социалистическое производство в целом, в том числе на производство средств производства. Именно в силу этого факта для государственного производственного сектора социалистической экономики возникает необходимость использования в интересах планового управления предприятиями и контроля за ними внешней формы товарно-денежных отношений.

Социалистический способ производства требует строгого контроля общества над мерой труда и мерой потребления на каждом предприятии. Социалистическое общество устанавливает прямую зависимость между результатами труда каждого работника и его долей в совокупном общественном фонде потребления, осуществляя в производстве и распределении продуктов принцип: «от каждого — по его способности, каждому — по его труду». Социалистический принцип распределения продуктов в соответствии с количеством и качеством труда предполагает: во-первых, применение одинаковой меры для затрат труда и доли в потреблении и, во-вторых, существование этой меры в качестве единой общественной меры для всех предприятий и работников социалистического общества. То обстоятельство, что на стадии социализма общественный учёт затрат труда не может осуществляться в непосредственно рабочем времени, что здесь сохраняется необходимость измерения этих затрат труда окольным, косвенным путём, через посредство стоимости и её форм, обусловливается существованием в СССР в известных пределах товарного производства и товарного обращения.

Так как потребительские продукты, необходимые для

возмещения затрат рабочей силы в процессе производства, производятся и реализуются как товары, то отсюда следует, что доля каждого работника государственного предприятия в общенародном фонде потребления выступает в денежной форме, в виде денежной заработной платы. В свою очередь существующая в социалистическом обществе объективная необходимость в установлении прямой зависимости между долей каждого работника в совокупном фонде потребления и результатами его труда предполагает, что результаты труда отдельных работников и предприятий в целом оцениваются также в денежной форме.

Таким образом, денежный учёт затрат труда в сфере производства необходим, во-первых, как условие определения меновых отношений, проявляющихся в сфере обращения (возмещение полной стоимости потребительских товаров, включая и возмещение стоимости потреблённых средств производства), и, во-вторых, как инструмент, при помощи которого государство контролирует на каждом отдельном предприятии затраты овеществлённого и живого труда, стимулирует снижение этих затрат, организует хозяйственный расчёт.

ЦЕНЫ В СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Действие закона стоимости в СССР на данной стадии социалистического развития проявляется в наличии цен в следующих областях социалистической экономики:

а) в сфере обращения потребительских товаров;

б) в сфере оборота сельскохозяйственного сырья между колхозами и государственной промышленностью;

в) в сфере оборота средств производства между государственными предприятиями.

В силу ограничения сферы товарного производства и товарного обращения, а вместе с тем и сферы действия закона стоимости роль закона стоимости в образовании цен неодинакова в каждой из перечисленных сфер социалистической экономики. В сфере обращения потребительских товаров закон стоимости выступает в качестве регулятора цен товаров (конечно, в известных пределах, о которых будет сказано ниже), причём товарное обращение в СССР в условиях существования двух форм социалистической собственности представляет собой два рынка —

организованный рынок, на котором обращаются громадные товарные массы, пускаемые государством в товарооборот по устойчивым ценам, и неорганизованный рынок.

Рассмотрим прежде всего, как сказывается регулирующее воздействие закона стоимости на образование цен товаров, обращающихся на организованном рынке (в государственной и кооперативной торговле). Товары, обращающиеся в государственной и кооперативной торговле, продаются по ценам, которые устанавливаются самим государством. Однако государство при этом не может произвольно определять уровень товарных цен.

Уровень цен на товары, обращающиеся в государственной и кооперативной торговле, существенно определяет распределение совокупного общественного продукта и национального дохода между накоплением и потреблением, между долей всего общества и долей, поступающей для личного потребления отдельных членов социалистического общества. Советское государство при определении цен на товары исходит из возмещения издержек общества на их производство, из возмещения их стоимости. Понятно, что при этом речь идёт о возмещении стоимости производства товаров в целом, в пределах всей товарной массы, обращающейся в государственной и кооперативной торговле, или основных товарных групп, а не о точном совпадении цены и стоимости каждого отдельного товара. Как указывалось в начале главы, сама форма цены предполагает возможность количественного несовпадения цены и стоимости отдельного товара. Советское государство учитывает эту особенность формы цены и в необходимых случаях устанавливает цены на товары с отклонением их от стоимостей.

Регулирующее воздействие закона стоимости не может не сказываться определённым образом на ценностных соотношениях между отдельными товарами. В отличие от средств производства, которые непосредственно распределяются между отдельными предприятиями, товары народного потребления приобретаются потребителями (колхозами, населением) в форме свободной купли тех или иных предметов потребления. В силу взаимозаменяемости многих материальных благ покупательный спрос может, в зависимости от соотношения доходов и цен, самым различным образом распределяться между

различными группами товаров. Отсюда следует, что, во-первых, цены на товары народного потребления не могут представлять чего-то изолированного друг от друга, а образуют систему цен, связанных между собой известными соотношениями, в основе которых лежит отношение товаров по стоимости, и, во-вторых, установление цен на товары не может производиться без учёта складывающегося на них покупательного спроса.

В результате социалистического обобществления средств производства как в городе, так и в деревне и возникновения на этой базе закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства полностью устранены в пределах организованного рынка стихийные колебания цен, типичные для товарно-капиталистического хозяйства. Присущая последнему анархичность производства проявляется в стихийном, беспорядочном движении рыночных цен, беспрерывно отклоняющихся от стоимостей товаров, не совпадающих с ними или же совпадающих лишь в виде исключения. Закон стоимости прокладывает себе путь сквозь этот беспорядочный хаос товарных цен только как слепо действующий закон средних чисел. Цикличность капиталистического производства находит своё выражение в цикличном движении товарных цен: повышение их — в фазе подъёма, резкое, стремительное, как правило, падение — в фазе кризиса.

В противоположность капитализму одной из характерных особенностей экономики социалистического общества является прямое плановое установление цен на товары, обращающиеся в пределах организованного рынка. Возможность для Советского государства непосредственно устанавливать цены на товары явилась результатом национализации промышленности, транспорта, земли, банков; ликвидации частнокапиталистических элементов в экономике на основе социалистического обобществления средств производства в промышленности и сельском хозяйстве; установления монополии внешней торговли; расширения сферы действия закона планомерного, пропорционального развития.

Товары, производимые на государственных предприятиях, непосредственно поступают в распоряжение Советского государства, как владельца этих предприятий. Через посредство государственных заготовок, контракта-

ции и закупок, а также в результате применения системы натуральной оплаты за работы, выполняемые МТС, Советское государство сосредоточивает в своих руках также основную часть товарной продукции колхозов. В силу монополии внешней торговли в СССР импортные товары, так же как и товары отечественного производства, поступают в организованный социалистический товарооборот. Таким образом, в распоряжении государства сосредоточиваются огромные массы товаров, представляющие подавляющую часть товарного обращения в стране.

Поскольку основная часть средств производства является непосредственной собственностью Советского государства и применяется в государственных предприятиях и поскольку государство приобретает основную массу товарной продукции колхозов, платёжеспособный спрос рабочих, колхозного крестьянства, интеллигенции определяется в основном денежными доходами, получаемыми от государства (заработная плата рабочих и служащих, доходы крестьян от продажи государству сельскохозяйственных продуктов, пенсии, стипендии и т. д.).

Всё это позволяет государству с учётом объективных законов товарного и денежного обращения устанавливать необходимое соответствие между денежными доходами населения и предложением товаров по государственным ценам. Наконец, определение затрат на государственных предприятиях и установление государственных цен на сельскохозяйственную продукцию, поступающую в распоряжение государства, позволяют осуществлять планирование издержек производства и обращения товаров, направляемых в государственную и кооперативную торговлю, необходимое для установления цен.

Так, в условиях товарного обращения в социалистическом обществе возникает новый тип цены, которого до сих пор не знала история, цены, непосредственно устанавливаемой социалистическим государством,— устойчивой цены, не подверженной стихийным колебаниям.

До сих пор мы говорили о характере цен и условиях, определяющих их образование в пределах организованного рынка — государственной и кооперативной торговли. Однако наличие двух форм социалистической собственности находит своё проявление в настоящее время в существовании помимо государственной и кооперативной торговли также колхозного рынка. На этом рынке про-

даётся часть излишков колхозной продукции. Здесь же отдельные колхозники реализуют часть своих натуральных доходов, полученных от обобществлённого хозяйства в порядке распределения продукции по трудодням, а также от личного приусадебного хозяйства. Цены на колхозном рынке не определяются государством, а складываются на основе соглашения между продавцами и покупателями. Отсюда стихийные проявления действия закона стоимости на этом рынке, обнаруживающиеся в стихийных колебаниях цен в зависимости от соотношения спроса и предложения товаров.

Таким образом, наличие двух рынков означает существование в пределах товарного обращения в СССР двух цен, различных по своему характеру и формам образования, и возможность расхождений между этими ценами. Расхождения между государственными ценами и ценами колхозного рынка создают возможность известного стихийного перераспределения доходов населения через колхозный рынок. Эта возможность превращается в действительность в тех случаях, когда в том или ином пункте возникает несоответствие между спросом и предложением по отдельным продовольственным товарам. Вот почему диапазон отклонений цен колхозного рынка от государственных цен на продовольственные товары служит важным косвенным показателем состояния государственной и кооперативной торговли продовольственными товарами в отдельных районах СССР.

Отсутствие прямого планирования цен на товары, обращающиеся в колхозной торговле, не означает, однако, что действие закона стоимости как регулятора цен в этой торговле совершенно ничем не ограничено. Основное и решающее место в товарном обращении занимает государственная и кооперативная торговля. Колхозный рынок выполняет роль дополнительного источника продовольственного снабжения. Поэтому цены, складывающиеся на колхозном рынке, не являются чем-то изолированным, независимым от устойчивых плановых цен, по которым продаётся подавляющая масса товаров, обращающихся в стране. Используя закон стоимости, Советское государство оказывает воздействие на уровень цен колхозного рынка реализацией имеющихся в его распоряжении масс товаров по устойчивым,

последовательно снижаемым государственным ценам. Рост производства товаров, образование в распоряжении государства значительных продовольственных резервов, всемерное развитие государственного и кооперативного товарооборота являются теми решающими средствами, при помощи которых государство оказывает влияние на колхозный рынок и складывающиеся на нём цены.

Экономический оборот сельскохозяйственного сырья между колхозами и государственной промышленностью связан с существованием цен, по которым это сырьё сдаётся государству. Что представляют собою эти цены, оказывает ли на эти цены регулирующее воздействие закон стоимости, подобно тому как это имеет место в отношении цен, по которым колхозы продают излишки своей потребительской продукции на колхозном рынке?

Сельскохозяйственное сырьё в отличие от излишков потребительской продукции не продаётся колхозами любому покупателю, а поставляется только государству.

И. В. Сталин указывает, что «воздействие закона стоимости на цену сельскохозяйственного сырья никак не может быть регулирующим. Во-первых, цены у нас на сельскохозяйственное сырьё твёрдые, установленные планом, а не «свободные». Во-вторых, размеры производства сельскохозяйственного сырья определяются не стихией и не какими-либо случайными элементами, а планом. В-третьих, орудия производства, необходимые для производства сельскохозяйственного сырья, сосредоточены не в руках отдельных лиц, или групп лиц, а в руках государства. Что же остаётся после этого от регулирующей роли закона стоимости? Выходит, что сам закон стоимости регулируется указанными выше фактами, свойственными социалистическому производству» [1].

Но, не являясь регулятором цен, закон стоимости оказывает воздействие на образование цен на сельскохозяйственное сырьё, является одним из факторов этого дела. Оборот сельскохозяйственного сырья между колхозами и государственной промышленностью совершается таким образом, что колхозы уступают государству право собст-

---

[1] *И. В. Сталин*, Экономические проблемы социализма в СССР, стр. 55.

венности на эту часть своей продукции, а государство приобретает право собственности на неё. Цены, по которым колхозы поставляют сырьё, а государственная промышленность его приобретает, определяют денежные доходы колхозов по этой части их продукции, с одной стороны, и размеры издержек, а также накопления государственной промышленности — с другой. Вот почему, определяя цены на сельскохозяйственное сырьё, государство не может поступать произвольно, не считаясь со стоимостью производства продукции отдельных отраслей сельского хозяйства. Оно не может не сопоставлять цены и затраты труда на производство различных видов сельскохозяйственного сырья, производимого в пределах одной и той же сельскохозяйственной зоны, одного и того же вида сырья в различных зонах, а также не учитывать складывающихся ценностных соотношений на сельскохозяйственное сырьё, поставляемое колхозами государству, с одной стороны, и промышленные товары, отпускаемые государственной промышленностью колхозам, — с другой.

Поскольку оборот средств производства внутри страны не связан с действительными отношениями купли-продажи, цены в сфере производства средств производства не выполняют функций распределения общественного продукта и национального дохода между производственными секторами социалистической экономики, а также между накоплением и потреблением. Изменения цен сказываются здесь лишь на отношениях внутри государственного хозяйства (сокращение прибылей у одних отраслей и снижение затрат у других, сокращение отчислений от прибылей в государственный бюджет, с одной стороны, и уменьшение расходов государственного бюджета — с другой), не вызывая перераспределения национального дохода между фондом накопления и фондом потребления, а также между государственным и колхозным секторами хозяйства. При каждом очередном снижении цен на средства производства в промышленности баланс расчётных отношений между государственным бюджетом и государственным хозяйством обычно сводится и без потерь и без выигрыша для государственного бюджета. Единственным исключением являются потери от снижения цен на конный сельскохозяйственный инвентарь и животноводческое оборудование, отпускаемые колхозам по оптовым ценам с торговой накидкой.

и целесообразной формой, при помощи которой социалистическое общество может осуществлять этот контроль в условиях, когда непосредственное измерение затрат труда рабочим временем является невозможным.

Использование цены для проверки и контроля работы предприятия находит своё проявление в том, что масштабы производственной деятельности отдельных предприятий измеряются косвенным путём, как денежные доходы от произведённой продукции по установленным государственным ценам. Затраты предприятий на изготовление продукции также калькулируются на основе действующих государственных цен на вещественные элементы производства. Поскольку оценка результатов хозяйственной деятельности предприятия, определяющая материальное стимулирование предприятия и его работников, осуществляется на основе сопоставления денежных доходов и денежных расходов предприятия, создаётся возможность использования цен в качестве дополнительного стимула роста производства и экономии затрат.

В результате социалистического обобществления средств производства как в городе, так и в деревне закон стоимости утратил также своё значение в качестве регулятора цен на сельскохозяйственное сырьё, хотя и является одним из факторов их образования. Поскольку оборот сельскохозяйственного сырья между колхозами и государственной промышленностью связан с распределением общественного продукта и национального дохода между производственными секторами социалистического общества, заготовительные цены на сельскохозяйственное сырьё существенно определяют доходы колхозов и колхозников, с одной стороны, и накопления государственной промышленности — с другой. В силу этого заготовительные цены выступают в качестве важного стимула расширения производства сельскохозяйственного сырья в соответствии с государственными планами роста урожайности и продуктивности в сельскохозяйственном производстве.

В сфере товарного обращения закон стоимости сохраняет роль регулятора цен. Но так как это регулирующее воздействие закона стоимости существенно ограничено социалистическим обобществлением средств производства и плановым ведением хозяйства, то при социализме не существует «свободной» игры цен и на потребительские товары, обращающиеся на организованном рынке.

Плановое установление цен на потребительские товары превращает систему розничных цен наряду с системой заработной платы в инструмент планового распределения созданного национального дохода страны на накопление и потребление, а также совокупного фонда потребления между рабочим классом, крестьянством и интеллигенцией.

Соотношение между ценами на услуги и на товары, приобретаемые рабочим классом и интеллигенцией, и денежной оплатой их труда определяет уровень реальной заработной платы. Соотношение цен на товары государственной промышленности, с одной стороны, и заготовительных и закупочных цен на сельскохозяйственные продукты — с другой, является наряду с натуральными доходами важным показателем уровня реальных доходов колхозного крестьянства.

Уровень розничных цен самым непосредственным образом связан с покупательной силой рубля и ёмкостью внутреннего рынка. Чем ниже уровень цен, тем выше покупательная сила рубля, тем больше платёжеспособный спрос на товары, тем больше ёмкость внутреннего рынка. То обстоятельство, что наши предприятия не могут обойтись без учёта действия закона стоимости, без использования формы стоимости, делает необходимым широкое использование в практике народнохозяйственного планирования наряду с натуральными показателями стоимостных (ценностных) показателей, имеющих в своей основе систему действующих цен. При помощи ценностных измерителей определяются: масштабы, темпы развития, а также структура общественного производства; объёмы и темпы роста валовой и товарной продукции отраслей народного хозяйства; соотношение между производством средств производства и производством предметов потребления; пропорции в развитии смежных и взаимосвязанных отраслей производства. Все синтетические проблемы народнохозяйственного плана — планирование совокупного общественного продукта, планирование национального дохода и его распределение на накопление и потребление, планирование капитальных работ, планирование издержек производства и обращения, планирование товарооборота, финансовая программа плана — связаны с использованием ценностных измерителей.

Для данной стадии развития Советского государства овладение законом стоимости, умение учитывать его тре-

бования в хозяйственной деятельности, умение осуществлять правильную политику цен являются одной из важнейших задач нашей хозяйственной практики. Поэтому изучение существующей системы цен, её всемерное улучшение и умелое применение являются неотложным делом наших хозяйственных и плановых кадров.

СОВЕТСКАЯ ПОЛИТИКА ЦЕН

Знание того, как действует закон стоимости в отдельных областях советской экономики, даёт возможность умело использовать его в практике нашего хозяйственного строительства применительно к интересам социалистического общественного строя.

Замечание И. В. Сталина о том, что наши хозяйственники и плановики, за немногими исключениями, плохо знакомы с действиями закона стоимости, не изучают их и не умеют учитывать их в своих расчётах, относится, в частности, к плохому знанию многими нашими хозяйственниками и плановиками тех возможностей, которые создаёт для нашего хозяйственного строительства умелое использование рычага цен. Между тем цены являются одним из важнейших инструментов хозяйственной политики Советского государства.

Хозяйственная политика в социалистическом обществе имеет в своей основе сознательное применение и использование в интересах всего общества объективно действующих законов экономического развития. Вся хозяйственно-организаторская деятельность Советского государства, его хозяйственные планы и практическое их осуществление прочно опираются на знание законов экономического развития, умение их применять с полным знанием дела, использовать их действие в интересах общества.

Партия и Советское государство, опираясь на познанные законы социализма и используя их в интересах всего общества, организуют народный труд в общегосударственном масштабе в соответствии с потребностями развития социалистического общества по пути к коммунизму. В этом заключается источник могучей жизненной силы и неодолимости хозяйственной политики Коммунистической партии и Советского государства.

Закон планомерного развития народного хозяйства,

а значит и планирование народного хозяйства, являющееся более или менее верным отражением этого закона, может дать должный эффект лишь в том случае, если имеется задача, во имя осуществления которой совершается плановое развитие народного хозяйства. Эта задача содержится в основном экономическом законе социализма. Планирование, отражая закон планомерного, пропорционального развития народного хозяйства, должно сообразовываться во всём с требованиями основного экономического закона социализма.

Советская политика цен, для того чтобы быть успешной, должна сообразовываться во всём с требованиями основного экономического закона социализма. Это означает:

— служить интересам удовлетворения постоянно растущих потребностей социалистического общества, как цели социалистического производства;

— отвечать интересам непрерывного роста и совершенствования социалистического производства, являющегося средством достижения этой цели.

Основной линией советской политики цен, её стержнем является систематическое снижение цен. Эта политика снижения цен, неуклонно осуществляемая Советским государством, прямо противоположна взвинчиванию цен и росту дороговизны, характерным для современного капитализма.

Как известно, капитализм на последней, империалистической стадии его развития — это монополистический капитализм, господство капиталистических монополий.

Одним из специфических инструментов, при помощи которых капиталистическими монополиями осуществляется присвоение максимальной прибыли, являются вздутые цены на монополизированные товары.

Гнёт монополий и связанный с ним рост дороговизны несут с собой невиданное ранее снижение жизненного уровня самых широких народных масс, разорение и обнищание населения каждой данной страны. Встречая на пути прямого снижения номинальной заработной платы решительное сопротивление организованных рабочих, капиталистические монополии осуществляют через буржуазное государство политику инфляции как испытанное средство понижения реальной заработной платы рабочего класса. Разность между возросшей вследствие инфляции стоимостью средств существования и уровнем номинальной заработной платы, не обеспечивающей возмещения стои-

мости воспроизводства рабочей силы, является одним из источников обогащения монополий. Средняя заработная плата рабочих в процентах к прожиточному минимуму составляла после второй мировой войны: в США (1950 г.)— 72%, в Западной Германии (1949 г.) — 63, в Италии (1951 г.) — 50 и в Японии (1951 г.) — 30%.

Гнёт монополий в современном буржуазном обществе проявляется, в частности, в насильственном навязывании мелким товаропроизводителям сбыта производимого ими сельскохозяйственного сырья, продовольствия и других товаров монополиям по исключительно низким ценам. Разница между низкими ценами, по которым фермеры и крестьяне вынуждены продавать продукты своего труда, и конечными ценами, по которым монополии сбывают эти продукты или изготовленные из них товары потребителям, присваивается монополиями и становится источником роста их прибылей.

Даже по заведомо фальсифицированным данным департамента сельского хозяйства США, доля фермеров в розничной цене 58 пищевых товаров, потребляемых ежегодно средней рабочей семьёй в США, снизилась за 25 лет перед второй мировой войной (1913—1938 гг.) с 53 до 40%. После окончания второй мировой войны процесс перераспределения доходов фермеров в пользу монополий через посредство цен ещё больше усилился. Так, по данным официальной статистики, индекс розничных цен на картофель в США в 1949 г. составил по отношению к уровню 1935—1939 гг. (принятому за 100) 241,1. В то же время индекс фермерских цен достиг лишь 185,1. С 1947 по 1950 г. цена на пшеницу в США снизилась, по официальным данным, на 15%, в то время как розничная цена на белый хлеб повысилась за этот период на 14%.

Одновременно с уменьшением доли мелкого товаропроизводителя в конечной цене произведённого им товара прогрессивно увеличивается разрыв («ножницы») между уровнем цен на товары, продаваемые мелкими товаропроизводителями, и товары, приобретаемые ими.

Источником обогащения монополий служит также насильственное перераспределение части общественной стоимости, созданной трудящимися колоний и зависимых стран, посредством навязывания последним низких цен на сырьё и высоких цен на монополизированные товары. Типичным

для периода монополистического капитализма является всё увеличивающийся разрыв между ценами на промышленные и колониальные товары на рынках метрополий, а также между ценами на ввозимые и вывозимые товары на рынках колоний. Для периода после второй мировой войны характерно систематическое ограбление монополиями, в особенности американскими монополиями, народов других капиталистических стран, попавших к ним в кабалу, путём навязывания этим народам чрезмерно высоких цен на американские товары и заведомо низких цен на вывозимые из этих стран сырьё и полуфабрикаты.

Движение цен на монополизированные товары в период империализма находится под воздействием фактической силы монополий на том или ином рынке. На тех рынках, где монополистические хищники являются хозяевами положения, они стремятся установить максимально высокие цены; на тех же рынках, которые ещё нужно завоевать, монополии не останавливаются в необходимых случаях перед применением такого агрессивного средства конкуренции, каким является демпинг — временная продажа товаров по бросовым ценам, ниже фактических издержек их производства. Высокие монопольные цены на внутреннем рынке и рынках уже подчинённых и зависимых стран и демпинг как одно из средств завоевания новых рынков — характерные черты монополистического капитализма.

Активную роль в осуществлении монополистической политики взвинчивания цен выполняет буржуазное государство — орудие крупнейших монополий.

Провоцирование войн, подхлёстывание вооружений, милитаризация хозяйства служат тем средством, при помощи которого господствующие в США и других капиталистических странах монополии и подчинённые им правительства искусственно вздувают спрос на внутреннем рынке и тем самым способствуют росту товарных цен. При этом финансирование военных заказов по непомерно высоким ценам осуществляется за счёт налогов, уплачиваемых трудящимися массами. Чудовищное использование налоговой системы как инструмента, при помощи которого осуществляется в невиданных ранее масштабах перераспределение национального дохода капиталистических стран в пользу финансовой олигархии, — одна из характерных черт монополистического капитализма в период второй мировой войны и в особенности в послевоенное время.

Рост монополий и их господства в экономике буржуазных стран сильнейшим образом обостряет противоречия капиталистического производства, особенно на современном этапе общего кризиса капитализма. Присущее капитализму основное противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения его результатов проявляется, в частности, в виде конфликта между стремлением капиталистов к увеличению массы товаров, реализуемых по наиболее выгодным для них ценам, и ограниченностью платёжеспособного спроса трудящихся, уровень которого всё более снижается. Господство монополий ведёт к невиданному обострению этого противоречия. Взвинчивание цен капиталистическими монополиями, резко обостряющее конфликт между производством и потреблением, является сильнейшим фактором, приближающим кризисы перепроизводства и усугубляющим их разрушительные последствия.

Бессильные предотвратить общее падение цен в период кризисов, капиталистические монополии стремятся всемерно ослабить влияние кризиса на цены монополизированных товаров. Упорно сопротивляясь снижению цен на эти товары, они задерживают рассасывание скопившихся товарных масс, делая тем самым выход из кризиса всё более затруднительным, а положение трудящихся ещё более тяжёлым.

«Нынешний капитализм, в отличие от старого капитализма, является капитализмом *монополистическим*, а это предопределяет неизбежность борьбы капиталистических объединений за сохранение высоких, монопольных цен на товары, несмотря на перепроизводство. Понятно, что это обстоятельство, делая кризис особенно мучительным и разорительным для народных масс, являющихся основными потребителями товаров, не может не повести к затягиванию кризиса, не может не затормозить его рассасывание»[1].

Если взвинчивание цен, рост дороговизны является характерной закономерностью современного, монополистического капитализма, то, напротив, *систематическое снижение цен является характерной чертой развития социалистической экономики.*

---

[1] *И. В. Сталин*, Соч., т. 12, стр. 246.

На всех этапах развития Советского государства Коммунистическая партия неизменно ориентировала промышленность и торговлю на снижение цен.

В первой фазе Советского государства в политике снижения цен нашла своё выражение основная, с точки зрения внутренних условий развития, задача государства, состоявшая в подавлении сопротивления свергнутых эксплуататорских классов, в восстановлении и развитии промышленности и сельского хозяйства, в подготовке условий для ликвидации капиталистических элементов.

Движение цен в этой фазе развития Советского государства направлялось в интересах ограничения и вытеснения капиталистических элементов, ограждения и систематического роста доли рабочего класса и трудящегося крестьянства в национальном доходе, укрепления союза рабочего класса с крестьянством и создания накоплений, обеспечивающих высокие темпы развития социалистической индустрии.

В условиях, когда сельское хозяйство представляло собой океан мелких и мельчайших крестьянских хозяйств, в воздействии государства на развитие сельского хозяйства большое место занимали косвенные методы регулирования. Связь между государственной промышленностью и индивидуальным крестьянским хозяйством осуществлялась через рынок. А на этом рынке в первый период осуществления новой экономической политики крупную посредническую роль играл частный капитал.

Борьба за государственное руководство крестьянским хозяйством, за ограничение и вытеснение капиталистических элементов, за рост и преобладание социалистических элементов в народном хозяйстве требовала овладения рынком. Это прежде всего означало необходимость овладения механизмом цен. Поэтому XIII съезд РКП(б) отметил, что «непосредственной мерой степени осуществления руководящей роли Советского государства на рынке является та степень влияния, которую государство осуществляет в деле регулирования рыночных цен».

Сосредоточив в своих руках товары социалистической промышленности, опираясь на монополию внешней торговли, используя своё положение в качестве монопольного в основном заготовителя и экспортёра сельскохозяйственных продуктов, Советское государство противопоставило рыночной стихии, развязываемой частным капиталом,

планомерно осуществляемую в интересах социализма советскую политику цен.

Все экономические, а следовательно, и политические проблемы того времени упирались так или иначе в проблему цен. Вопрос «кто — кого» непосредственно был связан с тем, в чьих руках находился и в чьих интересах действовал механизм цен.

«В проблеме цен, — указывается в резолюции февральского пленума ЦК ВКП(б) 1927 г., — перекрещиваются все основные экономические, а, следовательно, и политические проблемы Советского государства. Вопросы установления правильных взаимоотношений крестьянства и рабочего класса, вопросы обеспечения взаимно-связанного и взаимно-обусловленного развития сельского хозяйства и промышленности, вопросы распределения национального дохода и связанные с ним вопросы индустриализации СССР и укрепления как экономически, так и политически рабочего класса, вопросы обеспечения реальной заработной платы, укрепления червонца, наконец, планомерное усиление социалистических элементов нашего хозяйства и дальнейшее ограничение частно-капиталистических элементов народного хозяйства, — все это упирается в проблему цен» [1].

Частный капитал и его защитники из лагеря презренных троцкистских реставраторов капитализма требовали свободной игры цен на рынке, пытались навязать стране капиталистическую политику высоких цен на промышленные товары и низких, падающих цен на сельскохозяйственные продукты, имея в виду перекачку через посредство цен накоплений в частнокапиталистический сектор, снижение заработной платы рабочих и денежных доходов трудящихся крестьян, подрыв базы индустриализации СССР и союза рабочего класса с крестьянством.

В противоположность этой антинародной политике, вдохновляемой монополистическим капиталом извне, Коммунистическая партия и Советское правительство решительно отстаивали и последовательно проводили политику снижения цен на промышленные товары и стабилизации цен на сельскохозяйственные продукты.

«Одним из основных условий усиления наших позиций против частного капитала, — указывалось в решениях

[1] «ВКП(б) в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК», ч. II, 1940, стр. 159.

XIII конференции РКП(б), — является политика цен. Сосредоточивая в своих руках основную массу продуктов, потребных деревне, Советская власть должна добиться такого положения, чтобы государственные организации и кооперация продавали дешевле частного торговца»[1].

Систематически руководствуясь этой политикой, Советское государство решало конкретные проблемы цен в переходный период от капитализма к социализму.

Вопрос состоял в том, чтобы разгромить попытки частного капитала использовать механизм цен в целях обогащения за счёт рабочего класса и трудящегося крестьянства, за счёт социалистического государства; вопрос состоял в том, чтобы вытеснить капиталистические элементы из сферы производства и обращения.

Как известно, в 1923 г., используя отставание государственной промышленности от роста потребностей в товарах, нэпманам и нэпманским элементам, имевшим тогда значительный удельный вес в торговом аппарате, удалось навязать стране чрезмерно высокие цены на промышленные товары. Это взвинчивание промышленных цен, имевшее своим результатом перебои в торговле и кризис сбыта промышленных товаров, колебание и падение ценности рубля, тормозившие улучшение положения рабочих и крестьян и развитие промышленности, производилось по прямым директивам вражеских троцкистских элементов, орудовавших в то время в ряде звеньев промышленности и торговли.

Нэпманской, троцкистской политике повышения цен на промышленные товары партия противопоставила политику систематического снижения оптовых и розничных цен, что явилось одним из решающих условий быстрого роста социалистической промышленности, средством преодоления кризиса сбыта и победы социалистических элементов над капиталистическими в промышленности и торговле.

Так же успешно была решена в первый же период нэпа и задача ликвидации так называемых оптово-розничных «ножниц». Возникновение и острота этой проблемы были связаны с невысоким ещё уровнем промышленности в тот период, с недостаточным овладением Советским государством рычагами торговли на первой стадии нэпа.

---

[1] «ВКП(б) в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК», ч. I, 1940, стр. 551.

Основные фонды товаров массового спроса (мануфактура, керосин, соль, спички и т. д.) находились и в тот период в руках государственной промышленности и её сбытового аппарата. В розничной же торговле значительное место занимал частный капитал. В этих условиях образовался чрезмерный разрыв между оптовыми и розничными ценами, не оправдываемый издержками обращения. Используя недостаток в товарах, частные торговцы вздували торговые накидки на оптовые цены. Накидки частной торговли, как правило, превышали в 2 раза накидки государственной торговли. Нэпманские элементы, проникшие в потребительскую кооперацию, пытались направить и кооперативную торговлю по этому же пути. Кооперативные розничные накидки в среднем значительно превышали накидки государственной торговли. В результате последовательно проводимое государственной промышленностью снижение оптовых цен не доводилось до потребителя, оседая в качестве дополнительного накопления в торговой сети, и прежде всего у частных торговцев.

Необходимо было ликвидировать создавшиеся «ножницы» между оптовыми и розничными ценами, добившись снижения розничных цен, и обеспечить на основе установления более низких розничных цен вытеснение частника из торговли.

Поскольку в розничной торговле частный капитал занимал ещё значительное место, прямое нормирование розничных цен для всех видов торговли могло иметь место в этот период только для ограниченной группы товаров, составлявших фактически государственную монополию.

ЦК РКП(б) в своём постановлении «О внутренней торговле и кооперации», принятом в 1924 г., указывал: «Нормирование розничных цен должно быть распространено на частную торговлю в тех случаях, когда обеспечено со стороны госорганов насыщение рынка определёнными товарами, составляющими фактически государственную монополию, как то: керосин, соль, спички и т. д. Причём установление для частной торговли предельных цен надлежит осуществлять в тех районах, где низовой кооперативный аппарат и госрозница достаточно полно организуют эту розницу».

В этих условиях решающее значение приобретали организованное выступление на рынке государственной тор-

говли и кооперации и экономическое воздействие на частный капитал в торговле. Советское государство установило максимальные предельные накидки в государственной и кооперативной розничной торговле.

Государственная промышленность в отношении товаров, в производстве которых она занимала преобладающее место, начала диктовать частному капиталу при заключении договоров предельные нормы розничных накидок. Тем самым успешно была решена задача ликвидации образовавшегося между оптовыми и розничными ценами чрезмерного разрыва, не оправдываемого издержками обращения. Установление оптовых цен на товары государственных предприятий и регулирование торговых накидок создали условия для прямого планирования уровня и масштабов снижения розничных цен. В результате последовательного проведения политики снижения розничных цен была успешно осуществлена задача, поставленная XIII партийной конференцией перед государственной и кооперативной торговлей, — продавать товары дешевле частного торговца. В 1923/24 г. уровень цен в государственной торговле и кооперации был всего только на 3% ниже цен частной торговли, а в 1927/28 г. государственные организации и кооперация продавали свои товары на 33% дешевле частных торговцев.

Если в период восстановления народного хозяйства и перехода к его реконструкции на базе индустриализации особо важное значение имела проблема снижения цен на промышленные товары, то при переходе к осуществлению политики развёртывания коллективизации сельского хозяйства наряду с проблемой снижения цен в промышленности предметом ожесточённой классовой борьбы стали цены на сельскохозяйственные продукты. К этому времени особенно резко обозначилось отставание сельского хозяйства от быстро растущей социалистической промышленности, свидетельствующее о невозможности «двигать дальше ускоренным темпом нашу социализированную индустрию, имея такую сельскохозяйственную базу, как мелкокрестьянское хозяйство, неспособное на расширенное воспроизводство и представляющее к тому же преобладающую силу в нашем народном хозяйстве» [1].

---

[1] *И. В. Сталин,* Соч., т. 12, стр. 145.

Кулачество, в то время ещё существовавшее в стране, попыталось использовать хлебные и сырьевые затруднения, для того чтобы укрепить свои позиции и расстроить ведущееся партией социалистическое наступление в деревне. Кулачество отказывалось сдавать хлеб и сельскохозяйственное сырьё государству, требуя отмены устойчивых государственных заготовительных цен на хлеб и сельскохозяйственное сырьё, перехода к политике «свободного» установления рыночных цен на основе спроса и предложения.

Ярыми защитниками кулацких интересов выступили бухаринские капитулянты и реставраторы капитализма. Под прикрытием фальшивых фраз о «нормализации» рынка они требовали установления полной свободы торговли, свободной игры цен на рынке, отказа от регулирующей роли государства на рынке, ликвидации советской политики цен.

Партия разоблачила смысл этой антинародной политики агентуры кулачества и иностранного капитала.

В своём выступлении на апрельском пленуме ЦК ВКП(б) 1929 г. И. В. Сталин показал те исключительные опасности, которые таит в себе для судеб диктатуры рабочего класса и её основы — союза рабочего класса с крестьянством — навязываемая кулачеством политика растущих цен на хлеб и сельскохозяйственное сырьё. В условиях создавшихся в тот период трудностей с обеспечением продовольствием городов, «раз став на путь повышения цен на хлеб, — указывал И. В. Сталин, — мы должны и дальше катиться вниз, не имея гарантии получить достаточное количество хлеба».

Но дело на этом не кончается. Нельзя рассматривать вопрос о заготовительной цене на хлеб изолированно от всей системы цен в стране. Став на путь повышения цены на заготовляемый хлеб, Коммунистическая партия и Советская власть должны были бы пойти на повышение цен и на сельскохозяйственное сырьё, без чего нельзя было бы сохранить правильное соотношение между производством продовольственных и технических культур. Далее, повышая заготовительные цены на хлеб, нельзя было бы сохранить розничные цены на хлеб в городах. А это в свою очередь привело бы к росту заработной платы и, следовательно, к повышению себестоимости продукции и цен на промышленные товары.

Ясно, что партия не могла стать на этот гибельный путь.

Партия разгромила сопротивление кулачества и сохранила устойчивые цены на хлеб и другие сельскохозяйственные продукты. Партия выдвинула новую форму товарооборота между городом и деревней, между государством и крестьянством. Она заключалась в переходе к продаже крестьянством государству хлеба и других сельскохозяйственных продуктов по заранее составленным договорам, предусматривающим взаимные обязательства (контрактация). Контрактация, основанная на твёрдом соблюдении цен и огромной экономической помощи крестьянству со стороны государства, явилась для того времени важным фактором укрепления смычки между городом и трудящимся крестьянством в борьбе против кулачества и его агентуры.

Вместе с тем для обеспечения устойчивого снабжения городского населения Советское правительство перешло в начале 1929 г. к временному нормированию продовольствия и промышленных товаров в городах по твёрдым пайковым розничным ценам. Впоследствии, с отменой карточной системы, был осуществлён переход к единым розничным ценам в условиях открытой торговли всеми товарами.

Во второй фазе развития Советского государства, когда вместе с социалистическим обобществлением основных средств производства и ликвидацией эксплуататорских классов отпала роль цены как инструмента ограничения и вытеснения из экономики эксплуататорских классов, инструмента перераспределения их доходов в пользу рабочего класса, трудящегося крестьянства и Советского государства, решающее значение приобретает использование цен в интересах максимального удовлетворения материальных и культурных потребностей советского народа, непрерывного роста и совершенствования социалистического производства.

В решениях партии по вопросам цен неизменно указывается на то, что снижение себестоимости промышленной продукции и цен на промышленные товары представляет не временную меру, объясняемую обстоятельствами того или иного периода, а основную линию развития промышленности.

В своём выступлении на V Всесоюзной конференции ВЛКСМ И. В. Сталин отметил, что существуют по крайней мере четыре основные причины, определяющие объективную необходимость и целесообразность такой линии.

Первая причина состоит в том, что нам нужна такая промышленность, которая может развиваться вперёд гигантскими шагами и вести за собой сельское хозяйство. Такой не может быть промышленность, базирующаяся на высоких ценах, так как она неизбежно выродится в тепличное, нежизнеспособное растение.

Вторая причина состоит в том, что социалистическая промышленность базируется на внутреннем рынке. Наша промышленность развивается и крепнет в меру развития и расширения нашего внутреннего рынка. Ёмкость нашего внутреннего рынка определяется, между прочим, систематическим снижением цен на промышленные товары.

Третья причина состоит в том, что снижение цен на промышленные товары является условием подъёма реальной заработной платы рабочего класса. Снижение цен на промышленные товары помимо прямого сокращения затрат рабочих на приобретение этих товаров имеет также большое значение для обеспечения стабильности цен на сельскохозяйственные продукты, заготовляемые государством у крестьянства и потребляемые главным образом городским населением.

В условиях существования колхозного рынка снижение цен на промышленные товары обусловливает соответствующее снижение рыночных цен на сельскохозяйственные продукты и дополнительное повышение за этот счёт заработной платы рабочего класса.

Четвёртая причина состоит в том, что снижение цен на промышленные товары, при одновременной стабильности заготовительных цен на сельскохозяйственные продукты, является важным условием последовательного увеличения реальных доходов крестьянства, подъёма уровня его жизни и дальнейшего укрепления на этой основе союза рабочего класса и крестьянства.

Снижение цен требует, понятно, создания необходимых материальных предпосылок и не может быть осуществлено в порядке самотёка. Оно предполагает в качестве необходимого условия систематический рост производительности труда и снижение себестоимости продукции. Без этого

снижение цен могло бы подорвать источники накопления социалистической промышленности.

«Поскольку накопление в недрах промышленности является одним из важнейших источников, обеспечивающих предусмотренный партией темп индустриализации страны, необходимо решительно добиваться снижения себестоимости, дабы снижение отпускных цен не являлось фактором сокращения промышленного накопления. Снижение отпускных цен должно явиться стимулом, толкающим промышленные предприятия к большим достижениям в области снижения себестоимости» [1].

Учитывая в своей хозяйственной политике эти объективные закономерности развития социалистической экономики, Коммунистическая партия и Советское правительство направляют развитие советской промышленности по пути систематического снижения цен. После отмены карточной системы в 1935 г. Советское правительство дважды (в 1935 и 1937 гг.) снижало цены на промышленные товары.

В период Великой Отечественной войны Советское правительство обеспечило полную стабильность розничных цен на все товары нормированного снабжения и оптовых цен в промышленности. Вместе с тем было осуществлено снижение цен на военную продукцию на многие десятки миллиардов рублей. Советское государство было единственным из всех воюющих стран, в котором оптовые цены не только не росли, но и систематически снижались на базе снижения себестоимости продукции.

После окончания Великой Отечественной войны, как только была завершена послевоенная перестройка экономики, Советское правительство приступило к осуществлению в крупных масштабах снижения розничных и оптовых цен на товары государственной промышленности. На протяжении 1947—1953 гг. партия и правительство последовательно, шесть раз, провели снижение государственных розничных цен, сопровождавшееся соответствующим понижением цен в колхозной торговле. Это снижение цен означает выигрыш для населения в размере сотен миллиардов рублей, резкое улучшение его материального благосостояния. Вместе с тем на протяжении 1950 г. было

[1] «ВКП(б) в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК», ч. II, 1940, стр. 161.

дважды осуществлено снижение оптовых цен на продукцию тяжёлой промышленности и тарифов на грузовые перевозки. С 1 января 1952 г. было проведено новое, значительное снижение оптовых цен и тарифов на перевозки грузов.

Возможность для Советского государства итти на значительное снижение цен одновременно с осуществлением грандиозной программы восстановления и дальнейшего развития социалистической экономики является ярчайшим подтверждением могучих жизненных сил социалистического общественного строя, его величайших преимуществ перед капиталистическим строем.

Советское государство может систематически снижать цены потому, что:

социалистическая собственность и социалистическая система народного хозяйства, являющиеся его экономической основой, обеспечивают немыслимые при капитализме возможности роста производительности труда и снижения издержек производства;

развитие производства в социалистическом обществе подчинено обеспечению максимального удовлетворения постоянно растущих материальных и культурных потребностей всего общества;

Советский Союз осуществляет последовательную мирную политику и не расточает, как это делается в буржуазных странах, огромных средств на гонку вооружений и подготовку новой войны.

Коммунистическая партия и Советское правительство неустанно заботятся об удовлетворении растущих материальных и культурных потребностей трудящихся. Забота о благе советского человека, процветании всего советского народа является законом для нашей партии. Дальнейшее систематическое снижение цен на предметы народного потребления, повышение реальной заработной платы рабочих и служащих и доходов крестьян являются неотъемлемой частью экономической политики Коммунистической партии и Советского правительства.

Советская политика последовательного систематического снижения цен отражает существенные требования основного экономического закона социализма и исходит из них.

Проведение этой политики отвечает *цели* социалистического производства, содержащейся в основном экономи-

ческом законе социализма и заключающейся в обеспечении максимального удовлетворения материальных и культурных потребностей всего общества, поскольку снижение цен на предметы потребления является основным путём повышения материального и культурного уровня жизни членов социалистического общества.

Проведение этой политики соответствует содержащемуся в основном экономическом законе социализма *средству* для достижения этой цели, заключающемуся в непрерывном росте и совершенствовании социалистического производства на базе высшей техники, поскольку:

а) снижение цен способствует расширению внутреннего рынка для товаров государственной промышленности и тем самым непрерывному развитию и укреплению нашей промышленности;

б) снижение цен может осуществляться только на базе систематического снижения себестоимости продукции, предполагающего введение более передовой техники, улучшение производства, организации труда, методов и форм управления хозяйством.

Что значит осуществлять политику снижения цен, сообразуясь во всём при её проведении с требованиями основного экономического закона социализма?

Это означает, во-первых, направлять деятельность советских предприятий к тому, чтобы на всех участках социалистического хозяйства непрерывно создавались материальные предпосылки снижения цен.

Снижение цен имеет своей материальной основой экономию живого и прошлого труда на производство продукции, находящую своё денежное выражение в сокращении издержек производства социалистических предприятий и росте их чистого дохода (прибыли), являющегося одновременно источником накопления и резервом снижения цен. Социалистическим методом, при помощи которого достигается экономия живого и прошлого труда в народном хозяйстве, является режим экономии. «Режим экономии, как метод социалистического хозяйствования, сыграл большую роль в деле индустриализации страны. Теперь, когда в нашей стране осуществляется новый мощный подъём народного хозяйства и одновременно с этим проводится систематическое снижение цен на товары

массового потребления, режим экономии приобретает ещё большее значение» [1].

Отсюда следует, что проведение политики снижения цен неразрывно связано с осуществлением режима экономии.

Нельзя сказать, чтобы эта связь ясно понималась всеми нашими хозяйственными и плановыми кадрами. Как указывалось в отчётном докладе ЦК XIX съезду партии, многие предприятия не выполняют плановых заданий по снижению себестоимости продукции, скрываясь за общими показателями работы промышленности.

Эти нарушения государственной плановой дисциплины вступают в противоречие с советской политикой цен, мешая последовательному снижению цен, ограничивая его размеры. Конечно, нельзя мириться с такой антигосударственной практикой. Осуществление советской политики снижения цен требует строгого соблюдения всеми предприятиями государственной плановой дисциплины, обязательного выполнения ими заданий по выпуску продукции, повышению производительности труда и снижению себестоимости.

Осуществление советской политики снижения цен означает, во-вторых, необходимость решительно преодолевать, опираясь на закон планомерного, пропорционального развития народного хозяйства, всякого рода ведомственные, местнические, спекулятивные извращения в ценообразовании, ведущие к развязыванию стихийных проявлений закона стоимости.

Приведём к примеру такой факт.

Известно, что промысловая кооперация допущена к закупкам у колхозов и колхозников после выполнения ими обязательств перед государством для целей промышленной переработки некоторых видов сельскохозяйственных продуктов и сырья. Эта мера, при условии соблюдения кооперативными организациями порядка заготовок и установленных государством предельных закупочных цен, может помочь осуществлению советской политики цен, поскольку она способствует увеличению массы промышленных товаров, направляемых в государственную и кооперативную торговлю.

---

[1] *Г. Маленков,* Отчётный доклад XIX съезду партии о работе Центрального Комитета ВКП(б), Госполитиздат, 1952, стр. 62.

Однако имели место случаи, когда в отдельных звеньях промкооперации закупка сельскохозяйственных продуктов и сырья проводилась с нарушением государственных предельных закупочных цен. Такая практика заведомого завышения государственных предельных закупочных цен является антигосударственной, так как она:

а) ведёт не к плановому регулированию цен колхозной торговли, а, наоборот, к их взвинчиванию путём закупок сельскохозяйственных продуктов по высоким ценам;

б) мешает снижению цен на промышленные товары, искусственно повышая издержки их производства.

Подобные извращения советской политики цен справедливо встречают суровое преследование со стороны Советского правительства.

Приведём ещё один пример из практики ценообразования.

Существующий порядок ценообразования допускает возможность установления цен по части продукции непосредственно министерствами (ведомствами), областными (краевыми) исполнительными комитетами Советов депутатов трудящихся и союзами промысловой кооперации. Этот порядок, учитывающий необходимость поддержки местной инициативы и способствующий увеличению производства промышленных товаров, однако, имеет положительное значение лишь до тех пор, пока деятельность этих различных организаций, участвующих в образовании цен, определяется одной и той же политикой — советской политикой систематического снижения цен. Вот почему недопустимыми являются нередко встречающиеся ещё случаи, когда отдельные ведомственные и местные органы, в особенности кооперативные организации, завышают устанавливаемые ими цены, предусматривая в этих ценах чрезмерно высокие прибыли. Вредность такой практики состоит в том, что она:

а) противодействует осуществлению систематического снижения цен;

б) ослабляет плановое регулирование цен;

в) вступает в противоречие с интересами непрерывного совершенствования социалистического производства, поскольку чрезмерно высокие прибыли не могут не ослаблять стимула к улучшению работы предприятий.

Осуществление советской политики цен требует решительной ликвидации такой практики.

Учёт действий закона стоимости находит своё проявление в ценообразовании в виде объективной необходимости определения ценностных соотношений между различными группами продукции социалистического народного хозяйства:

— между продукцией государственной промышленности и сельскохозяйственным сырьём, производимым колхозами;

— между различными видами продукции государственной промышленности;

— между различными видами сельскохозяйственного сырья и продуктов, производимыми колхозами.

Чем определяется политика в области ценностных соотношений? И в этой области политика цен может быть правильной и успешной лишь в том случае, если она во всём сообразуется с требованиями основного экономического закона социализма.

Это означает, во-первых, что соотношения цен между продуктами различных отраслей народного хозяйства должны обеспечивать осуществление систематического снижения государственных розничных цен, являющегося одним из решающих условий максимального удовлетворения постоянно растущих потребностей всего общества. Отсюда следует необходимость систематического снижения себестоимости и на базе этого — оптовых цен средств производства.

Это означает, во-вторых, что соотношения цен между различными видами продукции государственной промышленности, кооперативных предприятий и колхозов должны определяться таким образом, чтобы они отвечали требованиям непрерывного роста и совершенствования социалистического производства, содержащимся в основном экономическом законе социализма.

Планирование ценностных соотношений должно исходить из того, что закон стоимости оказывает действие также и на производство, что эти действия необходимо и целесообразно учитывать в хозяйственной политике, поскольку это отвечает интересам непрерывного роста и совершенствования социалистического производства.

Та или иная система цен, поскольку её применение связано с распределением материальных благ между членами социалистического общества, может стать, если она будет установлена правильно, мощным дополнитель-

ным стимулом роста производства или, если она будет определена неправильно, — тормозом в осуществлении этих планов. Примером тому могут служить заготовительные цены на продукты животноводства, а также на картофель и овощи, которые, как указал сентябрьский Пленум ЦК КПСС 1953 г., пришли в явное несоответствие с интересами материального стимулирования производства и тем самым стали тормозом в развитии таких важнейших отраслей сельского хозяйства, как животноводство, производство картофеля и овощей. Вот почему так важно, чтобы наши хозяйственники и плановики были хорошо знакомы с действиями закона стоимости и умели учитывать их в своих расчётах при определении цен.

Умение учитывать действия закона стоимости в своих расчётах означает, что:

во-первых, при определении цены на отдельный вид продукции нельзя забывать о проверке соотношений между данной ценой и ценами на другие продукты, обмениваемые на этот продукт, заменяющие его в потреблении или связанные с ним общим процессом производства;

во-вторых, при проверке правильности ценностных соотношений между различными видами продукции необходимо:

а) исходить из стимулирования решающих с точки зрения непрерывного роста производства отраслей народного хозяйства;

б) обязательно учитывать соотношение между различными видами продукции по затратам на производство (стоимости).

К каким грубым ошибкам может приводить неумение учитывать в расчётах цен действия закона стоимости, показал И. В. Сталин в своём труде «Экономические проблемы социализма в СССР»:

«Некоторое время тому назад было решено упорядочить в интересах хлопководства соотношение цен на хлопок и на зерно, уточнить цены на зерно, продаваемое хлопкоробам, и поднять цены на хлопок, сдаваемый государству. В связи с этим наши хозяйственники и плановики внесли предложение, которое не могло не изумить членов ЦК, так как по этому предложению цена на тонну зерна предлагалась почти такая же, как цена на тонну хлопка, при этом цена на тонну зерна была приравнена к цене на тонну печёного хлеба. На замечания членов ЦК о том,

что цена на тонну печёного хлеба должна быть выше цены на тонну зерна ввиду добавочных расходов на помол и выпечку, что хлопок вообще стоит намного дороже, чем зерно, о чём свидетельствуют также мировые цены на хлопок и на зерно, авторы предложения не могли сказать ничего вразумительного. Ввиду этого ЦК пришлось взять это дело в свои руки, снизить цены на зерно и поднять цены на хлопок. Что было бы, если бы предложение этих товарищей получило законную силу? Мы разорили бы хлопкоробов и остались бы без хлопка» [1].

Решение Центрального Комитета партии по этому вопросу и решение сентябрьского Пленума ЦК КПСС 1953 г. имеют исключительно важное значение для практики ценообразования вообще, для практики установления цен на сельскохозяйственные продукты и сырьё в частности и в особенности.

С точки зрения практики ценообразования на сельскохозяйственные продукты и сырьё это означает необходимость в установлении соотношений между ценами на сельскохозяйственное сырьё, поставляемое колхозами государственной промышленности, и ценами на продукты, поставляемые государственной промышленностью колхозам, таким образом, чтобы сумма денежных и натуральных доходов от колхозного производства обеспечивала на основе роста производительности труда в сельском хозяйстве не только возмещение издержек производства колхозов, но и одновременно условия накопления в общественном производстве и систематического роста потребления колхозников. В свою очередь это предполагает установление ценностных соотношений между различными видами сельскохозяйственных продуктов и сырья с таким расчётом, чтобы доходы от отдельных отраслей колхозного производства соответствовали или были примерно пропорциональны затратам труда в этих отраслях.

Планирование правильных ценностных соотношений имеет не менее важное значение и для отраслей государственной промышленности. Правда, поскольку речь идёт о производстве средств производства, совершающих оборот между государственными предприятиями, те или иные соотношения между ценами различных видов промышленной продукции не могут повлечь за собой для производи-

[1] *И. В. Сталин*, Экономические проблемы социализма в СССР, стр. 21.

телей продукции ни разорения, ни обогащения, поскольку владельцем предприятий как производящих, так и потребляющих соответствующие виды продукции, является государство. Однако то или иное соотношение цен совсем не безразлично для хода осуществления хозяйственных планов отдельными промышленными предприятиями и отраслями промышленности.

Как указывалось выше, цены используются в плановом руководстве предприятиями для:

а) определения плановых заданий по объёму производимой продукции и оценки их выполнения;

б) калькулирования затрат на производство продукции;

в) соизмерения результатов производственной деятельности предприятий и их затрат на производство.

Правильное соотношение цен между различными видами продукции имеет при этом очень важное значение для стимулирования предприятий к успешному выполнению хозяйственных планов.

Например, важным показателем, характеризующим производственную деятельность государственных предприятий, является показатель валовой продукции. Он используется для оценки выполнения производственной программы, для планирования производительности труда, служит критерием для выплаты фонда заработной платы.

Однако для выполнения плана по этому показателю вовсе не безразлично, насколько соответствуют цены на отдельные виды продукции затратам на их производство, насколько правильно определены ценностные соотношения между отдельными видами продукции. Если, например, на трудоёмкие виды продукции, особенно нужные народному хозяйству, цены будут определены с рентабельностью в 2—3%, а на менее трудоёмкие второстепенные изделия — с рентабельностью в 20—30%, то для предприятий будет создан хозрасчётный стимул выполнения и перевыполнения планов за счёт второстепенных изделий, так как один и тот же объём валовой продукции может быть создан при меньших затратах труда и материалов. В этом случае ценностные соотношения находились бы в противоречии с интересами государства. Если же цены определены правильно, то для предприятий создаётся дополнительный стимул успешного выполнения плана по производству важнейших для народного хозяйства видов продукции.

В отчётном докладе ЦК XIX съезду партии отмечалось, что некоторые предприятия, чтобы выполнить план по валовой продукции, допускают антигосударственную практику сверхпланового производства второстепенных изделий за счёт невыполнения заданий по производству важнейших видов продукции, предусмотренных государственным планом.

Для того чтобы покончить с такой антигосударственной практикой, необходимо помимо других мер положить конец ведомственным извращениям политики цен, находящим своё выражение в заведомом завышении цен на второстепенные изделия, утверждение которых поручено самим министерствам, по сравнению с уровнем цен на важнейшие виды продукции, включаемые в прейскуранты, утверждаемые правительством.

В качестве примера подобных извращений советской политики цен можно привести в своё время опубликованный факт антигосударственной практики установления цен по заводам Министерства путей сообщения в 1950 г. Цены на изделия, поставляемые в порядке кооперации другим предприятиям, были определены по заводу «Машиностроитель» и Механическому заводу метрополитена с рентабельностью в размере свыше 50%.

Советская политика цен включает использование рычага цен в интересах стимулирования предприятий к рациональному использованию материальных ресурсов и транспортных средств. Правильное соотношение цен и тарифов может и должно стимулировать предприятия и строительные организации к потреблению недефицитных видов сырья и материалов вместо дефицитных, к потреблению местной продукции вместо дальнепривозной.

Насколько важное значение это имеет для хозяйственной практики, видно из следующих примеров.

С точки зрения рационального использования металлопродукции в ряде случаев для производства металлоконструкций целесообразно применение листовой стали вместо сортовой. Однако в результате допущенных ошибок при составлении прейскуранта на металлопродукцию, введённого в действие с 1 января 1949 г. для заводов по производству металлоконструкций, оказалось более выгодным с точки зрения соблюдения сметной стоимости применение не листовой, а сортовой стали. Это привело к излишнему расходу сортовой стали. Положение было исправлено

с 1 января 1950 г., когда было установлено более правильное соотношение цен на листовую и сортовую сталь.

Второй пример. Металлургическая промышленность освоила выпуск стали периодического профиля, применяемой на железобетонных работах вместо обычной арматуры. Применение нового вида стали создало возможность экономии металла в размере около 25%. Однако, так как цена на сталь периодического профиля была установлена исходя из себестоимости производства в первый период её освоения, без учёта правильных соотношений с ценой на обыкновенную арматуру, то применение стали периодического профиля оказалось относительно невыгодным для строительных организаций. Это стало сдерживать внедрение в строительство стали нового профиля, весьма эффективной с точки зрения интересов государства. Положение было исправлено путём снижения цен на сталь периодического профиля, что привело их в более правильное соотношение с ценами на обыкновенную арматуру.

Все эти и другие факты, которые можно привести из практики ценообразования, показывают огромные возможности, которые связаны с использованием рычага цен в интересах роста и совершенствования социалистического производства.

ГЛАВА ВТОРАЯ

СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЦЕНЫ В СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В предыдущей главе была дана общая характеристика цены как экономической категории социалистического общества.

Переходим теперь к освещению конкретных вопросов ценообразования в области государственной промышленности. Как уже указывалось выше, при установлении цен на продукты Советское государство не может обходиться без учёта действий закона стоимости, без стоимостного учёта затрат труда на производство продуктов. При этом, учит марксистско-ленинская политическая экономия, стоимость товара не может быть выражена непосредственно, вне отношения данного товара к денежному товару, а это предполагает существование денежных, стоимостных форм, в которых она проявляется. Поэтому в практике ценообразования имеют дело не со стоимостью непосредственно, а с теми отдельными денежными формами, в которых она проявляется в хозяйственной жизни.

Для того чтобы выяснить, с какими стоимостными формами имеет дело практика ценообразования, обратимся к структуре цен на продукты государственной промышленности.

Как было уже сказано в первой главе, в государственной промышленности применяются: 1) оптовые цены на средства производства; 2) розничные и оптовые цены на предметы потребления.

Оптовые цены на средства производства в большинстве отраслей промышленности имеют следующую структуру: а) себестоимость; б) прибыль предприятия; в) издержки и прибыль сбытовых организаций промышленности (по

тем видам продукции, оптовый сбыт которой осуществляется промышленностью).

Розничные цены на товары массового потребления включают в себя следующие элементы: а) себестоимость; б) прибыль предприятия; в) налог с оборота; г) издержки и прибыль сбытовых организаций промышленности или оптового звена торговли; д) издержки и прибыль розничной торговли.

Оптовые цены промышленности на предметы потребления включают те же элементы, что и розничные цены, за исключением издержек и прибыли оптовой и розничной торговли.

Таким образом, ценообразование в государственной промышленности имеет дело со следующими стоимостными формами: себестоимость, прибыль промышленных и торговых предприятий, налог с оборота, издержки экономического оборота средств производства и товарного обращения предметов потребления. Рассмотрим экономическое содержание каждой из этих категорий.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ КАК БАЗА ЦЕНЫ

Затраты труда по производству продукта включают в себя: прошлый труд, овеществлённый в средствах производства, затраченных на производство товара, и живой труд, воплощённый во вновь созданном продукте (чистая продукция, образующая национальный доход страны). В свою очередь вновь созданный продукт включает в себя ту его часть, которая поступает в непосредственное индивидуальное распоряжение работников производства и используется ими на удовлетворение личных потребностей, и часть, идущую на расширение материального производства и на удовлетворение потребностей общества в целом.

В социалистическом обществе весь национальный доход страны принадлежит трудящимся.

Рост социалистического производства образует материальную основу улучшения условий жизни рабочих, крестьян, интеллигенции. Систематическое улучшение материального положения трудящихся, непрерывный рост потребностей и покупательной способности населения в

свою очередь служат постоянным источником расширения социалистического производства. Непрерывный рост массы национального дохода, направляемой на удовлетворение потребностей всего общества, является условием одновременного расширения масштабов общественного производства и подъёма народного благосостояния.

Одной из важнейших задач социалистического государства является осуществление контроля за мерой труда и мерой потребления. Этот контроль призван обеспечить соответствие доли каждого непосредственного участника процесса производства в совокупном фонде потребления количеству и качеству затраченного им труда.

Общественное производство осуществляется, как известно, на многочисленных отдельных предприятиях, и интересы общества в целом требуют строжайшего проведения режима экономии, контроля социалистического государства за издержками производства на каждом предприятии, для того чтобы исключить возможность расточения результатов общественного труда. Государственные предприятия являются в социалистическом обществе всенародной социалистической собственностью, и издержками общества служат все общественно-необходимые издержки производства, в том числе и затраты труда, связанные с расширением социалистического производства и удовлетворением потребностей общества в целом.

При этом одной из особенностей первой фазы коммунистического общества является применение в управлении государственными предприятиями методов хозяйственного расчёта, предполагающих широкое использование в интересах общества личного материального стимула, с одной стороны, и осуществление строжайшего контроля рублём за хозяйственной деятельностью — с другой.

Хозяйственный расчёт предполагает:

1) оборот продукции между государственными предприятиями на основе государственных планов снабжения и хозяйственных договоров, обеспечивающих через посредство денежных расчётов взаимный контроль за выполнением договорных обязательств и применение материальных санкций в случаях их нарушения;

2) возмещение расходов предприятий из их собственных доходов;

3) прямую зависимость финансово-экономического положения каждого предприятия от эффективности исполь-

зования предоставленных ему ресурсов, от успешного выполнения количественных и качественных показателей плана;

4) контроль за хозяйственной деятельностью предприятий в форме контроля за образованием и движением денежных средств, с использованием рычагов кредита и бюджета;

5) материальную заинтересованность коллектива каждого предприятия в улучшении финансовых результатов его деятельности — в увеличении денежных доходов предприятий и в сокращении его денежных расходов;

6) единоличную ответственность руководителей предприятий за использование государственных средств в соответствии с заданиями государственного плана.

Для предприятия, действующего на началах хозяйственного расчёта, его непосредственными издержками являются денежные расходы, связанные с производством и реализацией продукции, т. е. издержки, оплаченные предприятием. Эти издержки предприятия, выраженные в денежной форме, представляют собой себестоимость производства продукции предприятия.

В форме себестоимости продукции на государственных предприятиях осуществляется денежный учёт затрат средств производства, потреблённых при изготовлении продукции, а также затрат, связанных с оплатой труда непосредственных участников процесса производства. Таким образом, в себестоимости не находят выражение затраты труда в той доле, в какой они связаны с расширением социалистического производства и обслуживанием потребностей всего общества. Доля общества во вновь созданном продукте реализуется в ценах в форме прибыли и налога с оборота, которые выступают как избыток цены продукта над его себестоимостью.

Отличие себестоимости от стоимости не сводится только к тому, что первая всегда количественно меньше второй, поскольку в ней воплощена только часть затрат общественно-необходимого рабочего времени. Заслуживает быть отмеченным также то, что с формой себестоимости связана возможность несовпадения динамики стоимости продукции с динамикой её себестоимости.

Величина стоимости определяется всем количеством затраченного общественно-необходимого рабочего времени, в том числе всеми затратами живого труда. Изме-

нение соотношений в распределении вновь созданной живым трудом стоимости на долю непосредственных участников производства данного продукта и долю всего общества ничего не меняет в абсолютной величине стоимости.

Иначе обстоит дело с себестоимостью. Всякое изменение соотношений в распределении вновь созданной стоимости, поскольку оно сказывается на уровне денежных затрат предприятий, приводит к изменению абсолютной величины себестоимости продукции. Например, прямое повышение заработной платы не отражается на величине стоимости товара, если оно лишь изменяет пропорции, в которых вновь созданная стоимость распадается на долю непосредственных участников данного производства и долю всего общества. То же повышение заработной платы, поскольку оно увеличивает затраты предприятий, влечёт за собой соответствующее увеличение себестоимости.

Рост производительности общественного труда приводит к прямому снижению стоимости. Уровень производительности труда и величина стоимости находятся в обратно пропорциональной зависимости друг от друга. На величину же себестоимости рост производительности труда оказывает не прямое, а косвенное воздействие, через изменение затрат заработной платы.

Снижение себестоимости продукции в связи с ростом производительности труда совпадает по величине со снижением её стоимости только при одном случае, когда рост производительности труда не сопровождается ростом заработной платы. При одновременном росте производительности труда и заработной платы снижение себестоимости продукции может итти в меру превышения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы.

Указанные особенности себестоимости, отражающие в денежной форме не только уровень затрат труда, но и складывающиеся в каждый данный момент отношения в распределении вновь созданной стоимости на накопление и потребление, превращают её в важный рычаг государственного контроля рублём за мерой труда и мерой потребления на каждом отдельном предприятии.

Необходимо при этом отметить, что изменение пропорций в распределении вновь созданной стоимости на накопление и потребление находит отражение в себестоимости

продукции лишь в том случае, если оно связано с одновременным изменением денежных затрат предприятий. Повышение реальной заработной платы, не сопровождающееся повышением номинальной заработной платы, не ведёт к увеличению себестоимости продукции.

Например, рост на 10% потребления работников, занятых в народном хозяйстве, может быть достигнут двумя путями: первый путь, заключающийся в повышении заработной платы на 10%, ведёт к увеличению себестоимости продукции, если только повышение заработной платы не компенсируется соответствующим ростом производительности труда; второй путь — это снижение цен и тарифов на товары и услуги. В этом случае затраты на заработную плату не повышаются, а материальные затраты в народном хозяйстве уменьшаются в той мере, в какой снижение цен и тарифов распространяется на товары, потребляемые частично в производстве. Снижение себестоимости в данном случае совпадает со снижением стоимости.

Себестоимость промышленной продукции включает в себя следующие элементы затрат предприятия: расходы на заработную плату и начисления на неё, возмещение износа основных фондов, стоимость потреблённых в производстве оборотных производственных фондов — сырья, материалов, топлива, электроэнергии, прочие денежные расходы, которые по своему характеру не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных выше элементов затрат.

Заработная плата и начисления на неё составляют в среднем по промышленности около одной пятой части от всей себестоимости продукции. Следует, однако, заметить, что эта средняя величина не даёт точного представления о действительном народнохозяйственном значении экономии в затратах заработной платы на единицу продукции. Экономия в затратах заработной платы помимо прямого воздействия на уровень себестоимости продукции в каждой отдельной отрасли промышленности оказывает влияние на издержки производства промышленности и других отраслей народного хозяйства через цены на сырьё, материалы и топливо. Удельный вес заработной платы в добывающих отраслях тяжёлой промышленности составляет свыше 60%. Экономия затрат заработной платы на единицу продукции является в этих условиях таким фактором, который определяет в решающей степени уровень цен на

сырьё и топливо, а тем самым и уровень материальных затрат во всех отраслях народного хозяйства.

Одной из существенных особенностей социалистической экономики является одновременный рост накопления в народном хозяйстве и доходов трудящихся. Это проявляется в промышленности в том, что в ходе развития социалистического хозяйства: а) заработная плата рабочих и служащих возрастает; б) затраты заработной платы, приходящиеся на единицу продукции, систематически снижаются. Возможность одновременного роста заработной платы трудящихся, занятых в народном хозяйстве, и снижения затрат заработной платы на единицу продукции создаётся в результате превышения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы. Превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы создаёт материальную основу как для роста реальной заработной платы, так и для увеличения доли, идущей на удовлетворение потребностей всего социалистического общества.

«...рост производительности труда должен обгонять рост зарплаты. Только при этом условии будет создана материальная база и будут накоплены средства и для обеспечения роста зарплаты, и для расширения производства, требующего увеличения оборотных средств, и для восстановления изношенного и устаревшего оборудования, и для удовлетворения все возрастающих культурных потребностей, и для воспитания и образования подрастающего поколения, и для управления и обороны государства» [1].

Величайшая сила советского общественного строя состоит в том, что он создал условия высшей заинтересованности каждого работника в результатах своего труда и, вооружая его самой передовой техникой, обеспечивает более высокую, чем при капитализме, производительность социалистического труда.

Важнейшими путями роста производительности труда и снижения на этой основе себестоимости продукции советской промышленности являются:

---

[1] «ВКП(б) в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК», ч. I, 1940, стр. 627.

1) комплексная механизация трудоёмких и тяжёлых работ, автоматизация производства и интенсификация производственных процессов;

2) подъём культурно-технического и квалификационного уровня рабочего класса;

3) улучшение организации труда и устранение на этой основе непроизводительных потерь рабочего времени;

4) усиление экономических стимулов роста производительности труда.

Основным методом, при помощи которого Коммунистическая партия и руководимые ею организации обеспечивают непрерывный подъём производственной активности рабочего класса, советской технической интеллигенции и других отрядов трудящихся, выявляют и мобилизуют резервы роста производительности социалистического труда, является развёртывание социалистического соревнования, движения передовиков — новаторов производства. Особенность современного этапа социалистического соревнования состоит, в частности, в отборе и широком организованном распространении на все социалистические предприятия лучших образцов наиболее производительного труда, выдвинутых инициативой передовиков рабочего класса и советской технической интеллигенции (метод инженера Ф. Ковалёва, токаря В. Колесова и др.). Широкое распространение передового производственного опыта лучших людей рабочего класса и технической интеллигенции и внедрение в производство достижений советской науки заключают в себе могучий источник ещё более высоких темпов роста производительности труда и снижения тем самым себестоимости промышленной продукции.

Возмещение износа основных фондов находит своё выражение в себестоимости продукции в виде амортизационных отчислений, которые устанавливаются в процентах к первоначальной стоимости действующих машин, оборудования, строений и сооружений. Эти нормы дифференцированы для отдельных отраслей народного хозяйства и предприятий с учётом различия типов производственного оборудования и сооружений, степени интенсивности использования основных фондов и связанного с этим различия сроков службы оборудования и сооружений. Так, в 1938 г. для отраслей тяжёлой промышленности амортизационные отчисления были установлены в размере 5,6%

в среднем, а по нефтедобывающей промышленности — 13—14% (к инвентарной стоимости скважин).

Развитие технического прогресса в народном хозяйстве СССР ведёт к повышению доли затрат основных фондов в себестоимости продукции. Вместе с тем рост производительности труда на базе технического прогресса создаёт возможности для уменьшения абсолютных размеров затрат основных фондов на единицу продукции. Снижение затрат основных фондов на единицу продукции достигается следующими путями: 1) снижением стоимости вещественных элементов основных фондов; 2) повышением эффективности использования основных фондов; 3) усовершенствованием основных фондов.

Поскольку амортизационные отчисления устанавливаются в процентах к первоначальной стоимости основных фондов, снижение стоимости строительно-монтажных работ, а также цен на оборудование ведёт при прочих равных условиях к уменьшению абсолютной суммы амортизационных отчислений. При одной и той же сумме амортизационных отчислений величина затрат непосредственно зависит от степени производительного использования основных фондов, т. е. от увеличения масштабов производства.

Увеличение объёма производства при одних и тех же основных фондах ведёт к прямому снижению амортизационных отчислений на единицу продукции. Экономия в применении основных фондов является вместе с тем результатом непрерывного усовершенствования машин, ведущего к уменьшению снашивания основных фондов. Уменьшение снашивания машин означает не только сокращение затрат на возмещение снашиваемой части основных фондов, но также экономию на издержках, связанных с ремонтом и обслуживанием работы оборудования.

Социалистический общественный строй коренным образом изменяет отношение трудящихся к орудиям труда. В капиталистическом обществе орудия труда противостоят работнику как чуждая ему собственность, как средство эксплуатации его труда. При социализме, где орудия труда обращены в общественную собственность, где машины не только сберегают труд, но они вместе с тем облегчают труд работников, всё более развивается жизненная заинтересованность всех трудящихся в сбережении орудий труда и их более экономном использовании.

Стоимость сырья и вспомогательных материалов сразу и целиком входит в стоимость продукта, на изготовление которого они расходуются. При этом «по мере развития производительной силы труда стоимость сырья образует все возрастающую составную часть стоимости товарного продукта, и не только потому, что она целиком входит в эту последнюю, но также потому, что в каждой доле всего продукта обе части, — как часть, образуемая снашиванием машин, так и часть, создаваемая вновь присоединенным трудом, — уменьшаются. Вследствие этого понижательного движения относительно возрастает другая часть стоимости, образуемая сырьем, если только этот рост не уничтожается соответственным уменьшением стоимости сырья, которое является результатом растущей производительности труда, применяемого для изготовления самого этого сырья» [1].

Затраты сырья, вспомогательных материалов и других оборотных производственных фондов составляют свыше двух третей от всех затрат промышленности на производство товаров. Отсюда ясно видно огромное значение, которое имеет для определения уровня цен всемерное сбережение оборотных фондов и их экономное использование. Сокращение затрат оборотных фондов и связанное с этим снижение себестоимости достигаются в результате сокращения норм материальных затрат на единицу продукции и уменьшения стоимости вещественных элементов оборотных фондов.

Планирование материальных затрат основывается на прогрессивных нормах, учитывающих технический прогресс, осуществляемый в народном хозяйстве СССР и выражающийся в применении технически более совершенного оборудования, в улучшении методов обработки сырья, а также методов сжигания топлива, в сокращении потерь в производственном процессе, хранении и транспортировке, в эффективном использовании отходов в производственном процессе и т. д. Эти прогрессивные нормы строятся с учётом достижений передовых предприятий, цехов, производственных бригад, новаторов производства из числа рабочих и инженерно-технической интеллигенции в их борьбе за экономию материальных ресурсов.

Снижение стоимости вещественных элементов оборот-

---

[1] *К. Маркс,* Капитал, т. III, 1951, стр. 114—115.

ных фондов может иметь место в результате прямого снижения цен. В этом случае снижение себестоимости продукции и увеличение прибыли в одних отраслях промышленности компенсируется сокращением прибыли в других отраслях промышленности. В целом же размеры прибыли не изменяются. Вместе с тем расходы отрасли на приобретение материалов, топлива, электроэнергии, полуфабрикатов, готовых изделий могут снизиться при сохранении действующих цен за счёт структуры потребления. Например, средняя цена одной тонны условного топлива, потребляемого электростанциями, может при сохранении действующих прейскурантных цен на топливо снизиться под влиянием следующих факторов: 1) увеличения доли ближнепривозного топлива за счёт дальнепривозного; 2) сокращения потребления дорогостоящих видов топлива при увеличении доли более дешёвого топлива. В первом случае сократятся расходы по транспортировке топлива, во втором случае произойдёт снижение средней цены одной тонны потребляемого топлива. Себестоимость одной тонны серной кислоты в среднем по предприятиям химической промышленности находится в прямой зависимости от удельных весов отдельных видов перерабатываемого сырья (например, отходящие газы или серный колчедан). Увеличение удельного веса серной кислоты, вырабатываемой путём использования отходящих газов, ведёт к резкому снижению средней себестоимости этой продукции. Во всех перечисленных случаях снижение себестоимости за счёт изменения средних цен отражает реальную экономию, достигнутую в соответствующих отраслях промышленности.

В состав прочих денежных расходов включаются расходы, которые по своему характеру не могут быть прямо отнесены к заработной плате или к материальным затратам, например, почтово-телеграфные расходы, аренда помещений, оплата транспортных расходов командированных лиц, проценты, уплаченные за пользование заёмными оборотными средствами, и т. д.

Всемерная экономия на прочих денежных расходах имеет большое значение для народного хозяйства, потому что помимо сбережения значительных денежных средств она ведёт к упорядочению управленческого аппарата предприятий и к ликвидации всякого рода излишеств, ещё имеющихся в их работе.

Возмещение расходов социалистических предприятий за счёт их доходов предполагает установление государственных цен на промышленную продукцию на базе их себестоимости.

Однако базой государственных цен не может быть единичная себестоимость производства продукции на отдельных предприятиях. Использование закона стоимости в социалистической экономике находит своё отражение в плановом установлении единых государственных цен на одинаковую продукцию.

Государство устанавливает единые (для всей территории Советского Союза или в пределах данного пояса) государственные розничные цены на предметы потребления. Единство государственных розничных цен является важным условием последовательного осуществления социалистического принципа распределения по труду, поскольку оно обеспечивает одну и ту же покупательную силу денег для всех работников.

Государство устанавливает единые (для всей территории Советского Союза или в пределах данного пояса) оптовые цены. Единство оптовых цен обеспечивает:

а) единство меры материальных затрат для всех потребителей данной продукции, что усиливает контроль государства за издержками производства. Различие цен на одну и ту же продукцию в зависимости от того, кем эта продукция поставляется, подорвало бы базу калькулирования себестоимости промышленной продукции и крайне усложнило бы контроль за стоимостью строительства. Поскольку материальные затраты составляют свыше двух третей от себестоимости промышленной продукции, различие цен на элементы материальных затрат сделало бы несопоставимой себестоимость одинаковой продукции у разных изготовителей;

б) единство критерия для оценки результатов производственной деятельности предприятий.

При разных ценах на одинаковую продукцию два предприятия, изготовившие одно и то же количество одних и тех же изделий, имели бы различный объём созданной продукции в ценностном выражении и различные величины доходов от реализации продукции. Цены в этом случае утратили бы своё значение в качестве критерия общественно-необходимых затрат, поскольку они выражали бы не общественно-необходимые условия производства

продукции в данной отрасли промышленности, а индивидуальные условия работы отдельных предприятий.

Единство оптовых и розничных цен предполагает построение их на базе отраслевой себестоимости. Цены не могут строиться на базе индивидуальной себестоимости отдельных предприятий. Построение цен, ориентирующееся на индивидуальные затраты каждого предприятия в отдельности, означало бы ликвидацию цен как орудия контроля за мерой труда, сведение оптовых цен к чисто техническому средству расчётов между предприятиями и могло бы привести к утрате нашими предприятиями экономического стимула к снижению затрат на производство. Поэтому базой для цен служат не индивидуальные издержки производства, а отраслевая себестоимость, выражающая общественно-необходимые условия производства в данной отрасли.

При определении уровня себестоимости в качестве базы для цены учитываются не только условия данного периода, но и перспективы развития соответствующей отрасли хозяйства. Цена строится не на базе фактической, отчётной себестоимости, а на базе плановой себестоимости, учитывающей имеющиеся резервы для дальнейшего снижения затрат на производство. Тем самым цена не приспособляется пассивно к сложившемуся уровню себестоимости, а сама активно воздействует на этот уровень.

Единство цен на одинаковую продукцию и построение цен на базе отраслевой себестоимости включают возможность убыточности отдельных предприятий, отстающих в своём техническом развитии и в организации производства от среднего для данной отрасли уровня. Убытки таких предприятий покрываются в порядке перераспределения доходов, реализуемых в соответствующих отраслях промышленности.

Различия в уровне себестоимости однородной продукции на отдельных предприятиях возникают, однако, не только в результате отставания части предприятий от среднего для данной отрасли уровня развития техники и организации труда. В ряде случаев эти различия связаны с особенностями географического размещения предприятий по стране. Поскольку условия для развития отдельных отраслей промышленности не одинаковы в разных экономических районах страны (различный уровень транспортных издержек в разных районах, отличия в ставках заработной

платы, разные масштабы производства и степени его специализации), совершенно неизбежны районные (поясные) различия в уровне себестоимости продукции таких отраслей. В этих случаях в качестве отраслевой себестоимости продукции выступает себестоимость, образующаяся в результате уравнения затрат предприятий данного экономического района (пояса), а определённые на такой базе цены представляют собою единые цены не для всей территории страны, а для данного экономического района (пояса).

В отраслях добывающей и энергетической промышленности резкие различия в уровне себестоимости однородной продукции могут иметь место также в результате того, что у отдельных предприятий имеются особо благоприятные природные условия, обеспечивающие более высокую производительность труда.

Так, в лесной промышленности издержки предприятий по заготовке древесины существенно зависят от количества древесины, приходящейся на гектар площади лесов, и от качества древесины.

В угольной промышленности уровень себестоимости продукции отдельных предприятий находится в зависимости от геологических условий добычи угля и, в частности, от глубины и характера залегания пласта, его мощности и т. д.

В рудной промышленности себестоимость добычи основных руд резко колеблется в зависимости от наличия в них драгоценных и редких металлов: чем больше этих весьма ценных компонентов в руде, тем меньше издержек приходится на основное вещество.

В электроэнергетической промышленности себестоимость электроэнергии, получаемой на гидростанциях, значительно ниже, чем себестоимость электроэнергии, вырабатываемой на тепловых станциях. Вопросы определения отраслевой себестоимости и образования единых цен в таких условиях будут рассмотрены в дальнейшем в связи с характеристикой оптовых цен на промышленную продукцию и методов их образования.

ПРИБЫЛЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В социалистическом обществе, где уничтожены эксплуататорские классы и присвоение ими результатов общественного труда, полностью исчезли социальные причины, обусловившие существование прибавочной стоимости и её превращённых форм — предпринимательской прибыли, капиталистической ренты, ссудного процента.

В социалистическом обществе весь вновь созданный продукт — национальный доход — принадлежит всем трудящимся. Здесь не существует присущего капитализму антагонистического противоречия между необходимым и прибавочным трудом. Труд рабочих в условиях социалистического производства, отданный обществу на расширение производства, развитие здравоохранения, на организацию обороны и т. д., является столь же необходимым для рабочего класса, стоящего у власти, как и труд, затраченный на покрытие личных потребностей рабочего и его семьи. Но, поскольку существует объективная необходимость в отграничении доли, идущей в непосредственное распоряжение участников производства, от доли, направляемой на нужды всего общества, на стадии социализма используются такие стоимостные инструменты, при помощи которых обеспечивается реализация той доли, которая идёт на нужды всего общества и сосредоточение её в руках социалистического государства. Такими стоимостными инструментами являются прибыль социалистических предприятий и налог с оборота.

Нужно с самого начала сказать, что применение слова «прибыль» к отношениям распределения национального дохода в социалистическом обществе, конечно, является условным. В данном случае речь идёт об одном из таких старых понятий, не соответствующих новому положению вещей, которые должны быть заменены новыми понятиями, соответствующими новому их содержанию.

То, что понимается под прибылью социалистического предприятия (чистый доход предприятия), как это видно из сказанного выше, не имеет ничего общего по своему экономическому содержанию с предпринимательской прибылью при капитализме. Условным является также и термин «налог с оборота», так как он по своему экономическому содержанию не может быть отнесён к категории налогов. В данном случае речь идёт об общегосударствен-

ном доходе в отличие от чистого дохода самого предприятия.

Соотношение между прибылью и налогом с оборота по плану и Государственному бюджету СССР на 1953 г. характеризуется следующими данными [1]:

	Сумма в млрд. руб.	В % к итогу
Налог с оборота	241,0	68,4
Прибыль	111,5	31,6
Итого . . .	352,5	100,0

Существование двух различных денежных форм, в которых реализуется через цены доля, направляемая на нужды всего социалистического общества, в условиях, когда весь национальный доход принадлежит трудящимся, организованным в своё государство, и только им, объясняется необходимостью использования Советским государством закона стоимости для контроля за ходом общественного производства и распределения. Назначение каждой из этих двух форм состоит в том, что они выполняют свою особую функцию в качестве экономического инструмента социалистической организации производства и распределения.

Прибыль представляет собою ту часть цены, которая остаётся, за вычетом известных отчислений в государственный бюджет, в распоряжении предприятия, произведшего продукцию, и направляется на цели его дальнейшего расширения, а также на улучшение условий жизни работников.

Выделение доли предприятия в цене продукта и отграничение этой доли в форме прибыли связаны с существующей в социалистическом обществе системой управления социалистическими предприятиями на началах хозяйственного расчёта.

Прибыль предприятия образуется как разность между его товарной продукцией в установленных оптовых ценах

[1] См. «Известия», 6 и 7 августа 1953 г.

(без налога с оборота) и себестоимостью той же товарной продукции. Доля прибыли в цене продукции, таким образом, непосредственно отображает изменение уровня себестоимости продукции. Масса прибыли при данном уровне цен непосредственно определяется: 1) объёмом и структурой (ассортиментом) продукции, созданной и реализуемой предприятием; 2) уровнем её себестоимости.

Поскольку прибыль выступает как превышение цены товара над его себестоимостью и её величина непосредственно определяется снижением себестоимости продукции, уровень прибыльности (рентабельности) производства отдельного товара или совокупности товаров измеряется отношением массы прибыли к себестоимости. Это отношение выражается в виде дроби, числителем которой является разность между оптовой ценой (без налога с оборота) и себестоимостью, а знаменателем — себестоимость. Очевидно, условием увеличения такой дроби является снижение себестоимости, так как при этом увеличивается числитель и одновременно уменьшается знаменатель. Например, товарная продукция в оптовых ценах (без налога с оборота) составляет 10 500 тыс. руб. Этот же объём продукции по себестоимости равняется 10 000 тыс. руб.

Масса прибыли в данном случае составит: 10 500 тыс. руб. — 10 000 тыс. руб. = 500 тыс. руб.

Уровень рентабельности определится следующим образом:

$$\frac{10\,500 \text{ тыс. руб.} - 10\,000 \text{ тыс. руб.}}{10\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 = 5\%.$$

При этом заслуживает быть отмеченным, что процент прироста прибыли опережает процент снижения себестоимости продукции, и поэтому рентабельность повышается быстрее, чем прибыль. Используя данный пример, допустим, что себестоимость всей товарной продукции снизилась на 10%. В этом случае масса прибыли составит:

$$10\,500 \text{ тыс. руб.} - \left(10\,000 \text{ тыс. руб.} \times \frac{100-10}{100}\right) = 1\,500 \text{ тыс. руб.},$$

т. е. увеличится в 3 раза.

Уровень рентабельности изменится следующим образом:

$$\frac{10\,500 \text{ тыс. руб.} - 9\,000 \text{ тыс. руб.}}{9\,000 \text{ тыс. руб.}} \times 100 = 16{,}7\%,$$ т. е. более чем в 3,3 раза.

Масса прибыли и уровень рентабельности служат весьма важными показателями успешности производственной деятельности предприятия или отрасли промышленности.

Распределение прибыли в СССР производится таким образом, что в её увеличении, а следовательно, в расширении производства и сокращении издержек максимально заинтересованы как весь коллектив предприятия в целом, так и отдельные его работники. Прибыль может быть изъята в бюджет лишь после удовлетворения предусмотренных планом нужд предприятия. Часть прибыли идёт в специально учреждённый фонд директора предприятия. За счёт средств из этого фонда производятся затраты на строительство жилищ для рабочих и служащих предприятия, на организацию яслей и детских садов, санаториев, спортивных стадионов, на премирование отличившихся работников, а также оказывается материальная помощь отдельным рабочим и служащим.

В советской промышленности широко применяется поощрение работников, обеспечивших своей успешной работой выполнение предприятием обязательств перед государством. В этих целях предусмотрена (помимо фонда директора) выдача премий руководящим и инженерно-техническим работникам предприятий за выполнение плана производства при одновременном снижении себестоимости продукции. Вместе с тем руководители предприятий, причинившие в результате своей бесхозяйственности убытки, несут ответственность перед государством. Выдача премий за выполнение и перевыполнение планов по выпуску продукции и снижению себестоимости предполагает обязательное одновременное выполнение плана по ассортименту и качеству продукции. Получение прибыли за счёт нарушения планового ассортимента и качества продукции рассматривается как грубейшее нарушение государственных планов.

Чем определяется уровень прибыли в ценах на промышленную продукцию, устанавливаемых государством? Чем определяется принцип социалистической рентабельности? Коренное изменение сущности прибыли в социалистическом обществе заключается, в частности, в том, что уровень прибыли отдельного предприятия или отрасли промышленности не является определяющим мотивом развития или сокращения производства.

Здесь сказывается ограничение действия в социалистическом обществе закона стоимости, который уже перестал выполнять роль регулятора производства, регулятора пропорций в распределении труда между отраслями производства. Это, однако, отнюдь не означает, что для социалистической экономики утратил своё значение принцип рентабельности производства. Дело обстоит как раз наоборот.

Для социалистического общества сохраняется значение рентабельности производства в целом как единственного источника расширенного воспроизводства. Более того, действие в социалистическом обществе экономического закона планомерного развития народного хозяйства создаёт возможность обеспечения такой высокой и прочной рентабельности всего общественного производства в целом, с которой не может итти ни в какое сравнение временная и непрочная рентабельность отдельных капиталистических предприятий.

Вот почему вопрос об экономической эффективности развития того или иного предприятия или отрасли производства нельзя решать только с точки зрения показателей рентабельности этого предприятия или отрасли, но обязательно с учётом интересов всего народного хозяйства.

Известно, что Советское государство в необходимых случаях шло и идёт на создание отдельных предприятий или отраслей промышленности, которые, хотя и являются сами нерентабельными, во всяком случае в первый период их деятельности, однако своим существованием создают возможность плавного, бесперебойного развития всего народного хозяйства и тем самым обеспечивают прочную и высокую рентабельность социалистического производства, взятого в целом.

«Но было бы неправильно делать из этого вывод, что рентабельность отдельных предприятий и отраслей производства не имеет особой ценности и не заслуживает того, чтобы обратить на неё серьёзное внимание. Это, конечно, неверно. Рентабельность отдельных предприятий и отраслей производства имеет громадное значение с точки зрения развития нашего производства. Она должна быть учитываема как при планировании строительства, так и при планировании производства. Это — азбука нашей хозяйственной деятельности на нынешнем этапе развития» [1].

[1] *И. В. Сталин,* Экономические проблемы социализма в СССР, стр. 56.

Прибыль предприятия и отдельной отрасли промышленности является важным элементом организации производства на началах хозяйственного расчёта. Поскольку оценка деятельности предприятия или отрасли промышленности, а также оплата руководящих и инженерно-технических работников производятся с учётом показателей рентабельности, прибыль превращается в мощный стимул к экономии затрат на производство, к проведению режима экономии на предприятиях.

Необходимость выполнять задания государственных планов по прибылям воспитывает наших хозяйственников в духе рационального ведения производства, дисциплинирует их, учит считать производственные величины, калькулировать издержки, учит искать, находить и использовать скрытые резервы, таящиеся в недрах производства, систематически улучшать методы производства, снижать себестоимость производства, осуществлять хозяйственный расчёт. Это — хорошая практическая школа, которая ускоряет рост наших хозяйственных кадров и превращение их в настоящих руководителей социалистического производства на нынешнем этапе развития.

Требуя от всех предприятий систематического повышения их рентабельности, партия учит наши хозяйственные кадры, что прочной основой роста рентабельности промышленности и других отраслей народного хозяйства может быть только снижение себестоимости продукции. Только при этом условии получаемые прибыли могут рассматриваться как действительно здоровые источники социалистического накопления. Ориентация на прибыли, получаемые за счёт высоких цен, принесла бы исключительный вред делу развития народного хозяйства.

«Абсолютно ошибочным и несостоятельным является положение, что интересы накопления и темпа индустриализации диктуют политику высоких промышленных цен. Сохранение высокого уровня цен в условиях отсутствия конкуренции, этого главного стимула улучшения и роста капиталистического хозяйства, в условиях монопольного положения в производстве и на рынке и в условиях монополии внешней торговли может создавать опасности бюрократизации наших производственных и торговых аппаратов, ослабления интереса к непрерывному улучшению производства и торговли. Политика скрытых накоплений, форсирование непредусмотренных капитальных затрат

под видом текущего ремонта, увеличение размеров прибылей при чрезмерно высоких расходах, в особенности торговых, — все это создается политикой высоких цен и идет не на пользу, а во вред экономике народного хозяйства, не ускоряет, а срывает выполнение намеченных планов развертывания» [1].

Таким образом, не повышение цен, а систематическое снижение себестоимости продукции — таков путь, ведущий к росту прибыльности социалистических предприятий.

Вопрос об уровне прибыльности (рентабельности) должен рассматриваться с учётом тех функций, которые призвана выполнять прибыль. Прибыль — это одна из форм, в которых выступает доля всего общества во вновь созданном продукте (национальном доходе). В силу этого прибыль не может не подчиняться в конечном счёте общим закономерностям распределения национального дохода на часть, идущую непосредственным участникам производства, и на часть, предназначенную всему обществу.

Однако было бы неправильно отождествлять условия такого распределения национального дохода с условиями образования прибыли, выполняющей свои специфические функции в плановом управлении производством. В самом деле, когда речь идёт о факторах, определяющих часть национального дохода, предназначенную для удовлетворения потребностей всего общества, то имеется в виду: а) количество труда, затраченного в материальном производстве; б) производительность общественного труда; в) соотношение между накоплением и потреблением в национальном доходе.

Когда же речь идёт о величине и относительном уровне прибыли, то имеют в виду: в каком отношении реализованная в ценах продукции государственных предприятий доля национального дохода, направляемая на удовлетворение потребностей всего общества, распадается на часть, которая непосредственно поступает в распоряжение государства, и на часть, которая непосредственно поступает в распоряжение предприятия. Это отношение определяется интересами использования прибыли как рычага хозяйственного расчёта.

---

[1] «ВКП(б) в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК», ч. II, 1940, стр. 161.

Роль прибыли в социалистическом обществе состоит прежде всего в том, что она является дополнительным стимулом развития производства на началах хозяйственного расчёта. Размеры прибыли, предусмотренные в оптовых ценах, должны быть достаточными, чтобы обеспечить, как правило, данной отрасли хозяйства известный минимум средств для развития производства и материального стимулирования работников; они должны быть достаточно ограниченными, чтобы не ослаблять стимулы к экономии издержек производства и обращения. Отрицательное свойство высоких прибылей в том и заключается, что они обеспечивают предприятиям возможность «лёгкой жизни», работу без напряжения, без полного использования своих резервов.

Наряду с прибылью в социалистической экономике существует такой мощный источник денежных накоплений, как налог с оборота. Поэтому вовсе не обязательно, чтобы все расходы каждой отрасли хозяйства, связанные с её расширенным воспроизводством, полностью покрывались за счёт её собственных прибылей.

Каков же тот минимум затрат, который должен покрываться за счёт собственных прибылей? Для ответа на этот вопрос необходимо иметь в виду, на какие цели может быть направлена прибыль в пределах промышленности. Их по крайней мере четыре: 1) прирост собственных оборотных средств на действующих предприятиях; 2) капитальные вложения; 3) образование собственных оборотных средств на вновь вводимых в действие предприятиях; 4) отчисления от плановой прибыли в фонд директора предприятия.

Размеры отчислений от плановой прибыли в фонд директора предприятия определены (в %) по каждой отрасли промышленности. Следовательно, остаётся решить вопрос, в какой мере каждая отрасль промышленности должна участвовать в финансировании затрат, потребных для прироста собственных оборотных средств на действующих предприятиях, а также в финансировании осуществляемых ею капитальных работ и в образовании оборотных средств на вновь вводимых в действие предприятиях.

При этом правомерно исходить из того, что прибыль должна обеспечить как минимум нормальный прирост оборотных средств на действующих предприятиях. Что касается затрат на капитальные работы и образование

оборотных средств на вновь вводимых в эксплуатацию предприятиях, то здесь может итти речь о долевом участии каждой отрасли в финансировании этих затрат за счёт своих прибылей. Как бы ни мала была эта доля, она явится для соответствующих отраслей промышленности стимулом к выполнению и перевыполнению плана по прибылям и как важнейшее для этого условие — к экономии затрат.

Поскольку плановый уровень прибыли в основном определяется условиями расширенного воспроизводства отдельных отраслей промышленности, находящими своё выражение в росте основных и оборотных производственных фондов, установление единого уровня рентабельности для всех отраслей промышленности было бы неправильным.

В реальной хозяйственной деятельности мы встречаемся с резкой дифференциацией отраслей по уровню затрат на капитальные работы и прирост оборотных фондов. Эта дифференциация объясняется в основном следующим:

во-первых, различиями в темпах воспроизводства. Расширенное воспроизводство при прочих равных условиях предполагает опережающее развитие отраслей, производящих средства производства, а следовательно, более значительные капитальные работы в этих отраслях;

во-вторых, различиями в структуре производственных фондов, в частности в доле основных фондов, стоимость которых переносится на продукт постепенно, по мере их износа. Если, например, в лёгкой промышленности соотношение между основными и оборотными производственными фондами равно примерно 1 : 1, в пищевой промышленности — 1,5 : 1, то в металлургии оно повышается до 3,5 : 1, в угольной промышленности — до 5,5 : 1, в электроэнергетической — до 7 : 1, в нефтяной — до 15 : 1. Очевидно, чем выше доля основных производственных фондов, тем выше затраты на увеличение основных фондов при одном и том же приросте объёма продукции;

в-третьих, различиями в скорости оборота оборотных фондов. Чем быстрее оборачиваемость оборотных фондов, тем относительно меньше потребность в приросте оборотных средств. Скорость оборота в лёгкой промышленности в 1,5 раза превышает скорость оборота средств в металлургии.

Мера участия в финансировании капитальных работ и в образовании собственных оборотных средств на новых предприятиях не может быть единой для всех отраслей промышленности. Уровень прибыли отдельной отрасли промышленности имеет непосредственное отношение к ценам, складывающимся в других отраслях промышленности, потребляющих её продукцию. Особенность сырьевых и топливно-энергетических отраслей промышленности состоит, между прочим, в том, что стоимость продукции этих отраслей многократно переносится живым трудом на продукцию самых различных отраслей народного хозяйства. Каждый рубль повышения и понижения цен на уголь, руду, нефть, электроэнергию вызывает несколько рублей дополнительного повышения или понижения цен в других отраслях промышленности. Иначе обстоит с продукцией отраслей машиностроения, лёгкой и пищевой промышленности, производящих по преимуществу конечные продукты, идущие для потребления без дополнительной промышленной переработки.

Вот почему с точки зрения снижения общего уровня цен в народном хозяйстве правильным представляется дифференцированный подход к определению размеров долевого участия отдельных отраслей промышленности в финансировании капитальных работ и образовании оборотных средств на вновь вводимых в действие предприятиях: меньшая доля — в сырьевых и топливно-энергетических отраслях тяжёлой промышленности, большая доля — в отраслях машиностроения, лёгкой и пищевой промышленности.

Очень важное значение, как мы увидим дальше, для определения уровня рентабельности той или иной отрасли промышленности имеет установление ценностных соотношений между смежными и взаимозаменяемыми группами продукции с учётом задач хозяйственной политики. Более высокий уровень рентабельности производства цветных металлов по сравнению с чёрными металлами связан с необходимостью стимулирования замены цветных металлов чёрными металлами в ряде отраслей промышленного производства.

Помимо указанных факторов на уровень рентабельности оказывают влияние особенности экономики производства отдельных отраслей промышленности, вызывающие существенные отклонения от среднего уровня себе-

стоимости продукции по сезонам, а также по районам производства. Относительно повышенный уровень рентабельности в ряде отраслей пищевой, молочной и рыбной промышленности, а также в некоторых отраслях тяжёлой промышленности (электростанции) связан с учётом таких отклонений.

НАЛОГ С ОБОРОТА

В отличие от прибыли налог с оборота целиком поступает в распоряжение государства. Существование наряду с прибылью также и налога с оборота связано с тем, что в силу отклонений цен от стоимости в ценах продукции отдельных отраслей промышленности может реализоваться часть стоимости, созданной в других отраслях народного хозяйства. Так, в ценах продукции лёгкой индустрии реализуется часть стоимости, созданной в отраслях тяжёлой промышленности. Оптовые цены на отдельные виды промышленного сырья, потребляемые по преимуществу в производстве средств производства, установлены на уровне себестоимости и минимальной прибыли. В тех случаях, когда это сырьё идёт на производство товаров широкого потребления, государство не может не возмещать полных издержек общества на добычу сырья. Разница между общественными издержками на добычу сырья и его оптовой ценой реализуется в цене готового товара в виде дополнительного денежного накопления.

В издержках производства многих видов продовольственных и промышленных товаров широкого потребления большой удельный вес (от 60 до 80% от себестоимости) занимает стоимость сельскохозяйственного сырья, поставляемого в основном колхозами. Значительная часть общественных издержек по производству сельскохозяйственной продукции выпадает на долю государства (работа МТС, осушение земель, мелиорация, лесонасаждения, снабжение чистосортными семенами и племенными животными, уничтожение вредителей, зоотехническое и ветеринарное обслуживание и т. д.). В силу этого полные издержки общества, связанные с производством сельскохозяйственной продукции, не совпадают со стоимостью, созданной трудом колхозников. Они превышают её на величину стоимости, созданной трудом работников государственных предприятий, обслуживающих колхозное производство. Поскольку, однако, цены на промышленные

товары, произведённые из сельскохозяйственного сырья, должны обеспечивать возмещение всех общественных издержек, связанных с их производством, стоимость, созданная трудом работников государственных предприятий, обслуживающих колхозное производство, реализуется в ценах товаров лёгкой и пищевой промышленности.

Кроме того, в ценах промышленных товаров, вырабатываемых из сельскохозяйственного сырья, реализуется часть стоимости, созданной непосредственно в колхозном производстве, поскольку при установлении заготовительных цен учитывается объективная необходимость участия колхозного крестьянства наряду с рабочим классом частью своего труда в удовлетворении общенародных нужд (развитие производства, социально-культурные нужды, управление государством, оборона страны).

Налог с оборота служит важным инструментом, при помощи которого осуществляется мобилизация и сосредоточение в руках государства денежных ресурсов, направляемых на удовлетворение общественных нужд. Преимущество этого инструмента заключается в том, что он позволяет быстро и без потерь аккумулировать эти ресурсы в руках государства; налог с оборота поступает в доход государственного бюджета сразу же по реализации продукции, что исключает возможность замораживания значительных денежных средств. Размеры поступающего в бюджет налога с оборота в каждый данный момент зависят только от массы и ассортимента реализуемых товаров. Таким образом, доходы государственного бюджета от платежей по налогу с оборота не подвергаются колебаниям в зависимости от выполнения или невыполнения планов снижения себестоимости продукции отдельными предприятиями или отраслями промышленности.

Налог с оборота широко используется Советским государством при построении системы цен. Установление единых цен в условиях существующего различия в уровнях себестоимости продукции на разных предприятиях предполагает использование налога с оборота как инструмента, позволяющего компенсировать эти различия в затратах на производство. Достигается это путём введения диференцированных ставок по налогу с оборота для различных групп предприятий. Таким образом, создаётся возможность безубыточной работы для подавляющего числа предприятий при сохранении в то же время единой цены.

В практике ценообразования применяются следующие три метода определения налога с оборота в цене товара:

а) в виде разницы между розничной ценой за вычетом торговой скидки и оптовой ценой без налога с оборота;

б) в виде процентной ставки (в процентах к оптовой или розничной цене);

в) в виде абсолютной ставки в рублях на весовую единицу товара.

Взимание налога с оборота в виде разницы между розничной ценой за вычетом торговой скидки и оптовой ценой без налога с оборота было впервые введено в 1939 г. по текстильной промышленности, а затем распространено на ряд других отраслей промышленности.

Сущность этой системы обложения налогом с оборота состоит в следующем. По всей номенклатуре облагаемой налогом с оборота продукции одновременно с прейскурантом розничных цен утверждается правительством прейскурант оптовых цен без налога с оборота. При выписке счёта сбытовой организацией промышленности или отдельным предприятием в этом счёте проставляются по каждому артикулу изделия розничная цена и оптовая цена без налога с оборота. Разница между стоимостью данной партии товаров по розничным ценам за вычетом торговых скидок и её стоимостью по оптовым ценам без налога с оборота поступает по каждому счёту в доход государственного бюджета.

Преимущество такой системы обложения налогом с оборота состоит в том, что она позволяет обеспечить относительно равный уровень рентабельности по всем изделиям, производимым в данной отрасли. Оптовые цены без налога с оборота определяются по каждому изделию (артикулу товара), исходя из его себестоимости и планируемого процента рентабельности. Тем самым становится возможным избежать появления «выгодных» и «невыгодных» с точки зрения размеров рентабельности видов продукции, что имеет важное значение для укрепления хозяйственного расчёта и успешного выполнения планов по ассортименту продукции.

Необходимо, однако, отметить, что взимание налога с оборота по методу бюджетной разницы связано с известными трудностями в проверке финансовыми органами правильности уплаты хозяйственными органами налога с оборота. Так как размеры налога с оборота определены

в данном случае по каждому изделию в отдельности, проверка правильности платежей требует зачастую сплошных расчётов по всему ассортименту продукции. Вот почему в тех отраслях промышленности, где оказывается возможным путём введения сравнительно небольшого числа дифференцированных ставок обеспечить относительно равномерную рентабельность отдельных групп продукции, сохраняется взимание налога с оборота в виде процентной ставки.

Взимание налога с оборота в виде процентной ставки осуществляется: по значительному числу товаров широкого потребления с относительно ограниченным ассортиментом продукции (мотоциклы, велосипеды, часы, радиотовары, патефоны, электролампы, спички и т. д.); по строительным материалам и изделиям, реализуемым на широком рынке; по товарам производства местной государственной и кооперативной промышленности. При этом по товарам широкого потребления, по которым утверждены прейскуранты единых государственных розничных цен, налог с оборота определяется, как правило, в процентах к конечной розничной цене. По строительным материалам, изделиям, розничные цены на которые устанавливаются лишь для небольшой части продукции, реализуемой на широком рынке, а также по товарам производства местной государственной и кооперативной промышленности, на которые не установлены единые розничные цены, налог с оборота определяется в процентах к оптовым ценам, включающим и налог с оборота. Например, оптовая цена (включая налог с оборота) равняется 1 000 руб., ставка налога с оборота — 25%. В этом случае налог с оборота, реализуемый в цене товара, составит 250 руб.

Обложение налогом с оборота в виде абсолютной ставки в рублях с весовой единицы товара производится по нефтепродуктам. Применение этой формы обложения объясняется техническими трудностями исчисления налога с оборота по нефтепродуктам в виде процентных ставок в условиях существования на нефтепродукты дифференцированных по поясам оптовых цен. Обложение налогом с оборота в виде абсолютной ставки с единицы товара не получило распространения на другие товары, так как при применении его крайне трудно учесть различия в уровне себестоимости продукции на разных предприятиях, а также в ассортименте продукции.

ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ ТОВАРОВ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОРОТА СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА

Расширенное социалистическое воспроизводство предполагает в качестве необходимого условия экономический оборот предметов потребления и средств производства между городом и деревней, отраслями народного хозяйства и районами страны. Экономический оборот продуктов внутри страны включает в себя:

1) обращение товаров потребления;

2) оборот средств производства между государственными предприятиями;

3) оборот сельскохозяйственного сырья между колхозами и государственной промышленностью.

Экономический оборот предметов потребления и средств производства связан с дополнительными издержками социалистического общества и необходимостью их возмещения в ценах товаров. Соответственно мы рассмотрим:

— издержки обращения государственной и кооперативной торговли;

— издержки оптового сбыта средств производства;

— издержки заготовок сельскохозяйственного сырья.

Как указывает Маркс во II томе «Капитала», издержки обращения по своей экономической природе неоднородны. Необходимо прежде всего различать так называемые «чистые издержки» обращения.

«Это — издержки, необходимые для того, чтобы превратить стоимости из товарной формы в денежную форму».

К такого рода издержкам относятся в буржуазном обществе затраты рабочего времени на куплю и продажу товаров, на торговую рекламу и ведение торговых книг, а также издержки, связанные с обращением золотых и серебряных монет. Эти издержки, вытекающие из простого изменения формы стоимости товара, не прибавляют к нему никакой стоимости. Они представляют собой вычет из созданного в процессе производства прибавочного продукта.

Другими свойствами обладают издержки обращения, обусловленные «процессами производства, которые только продолжаются в обращении и производительный характер которых, следовательно, лишь затушевывается формой обращения» *(Маркс)*. Это — вытекающие из процесса про-

изводства издержки обращения товаров (по образованию общественно-необходимого товарного запаса, по транспортировке, упаковке и дальнейшей подработке товаров), присоединяющиеся к стоимости этих товаров.

Особенностью капиталистической экономики является рост издержек обращения, в первую очередь так называемых «чистых издержек» обращения. В этом сказывается присущее буржуазному обществу антагонистическое противоречие между общественным характером производства и капиталистической формой присвоения результатов производства. Усиливающееся в период империализма и особенно в обстановке общего кризиса капитализма противоречие между ростом производственных возможностей промышленности и сокращением платёжеспособного спроса трудящихся масс приводит к всё большему повышению капиталистических издержек, связанных с реализацией созданной стоимости, с превращением стоимости из товарной формы в денежную.

Социалистическое обобществление средств производства и ликвидация частнокапиталистических элементов в товарообороте СССР создали возможности для резкого сокращения уровня издержек обращения. Социалистическое общество не знает присущего капитализму противоречия между характером производства и формой присвоения его результатов. Максимальное удовлетворение растущих материальных и культурных потребностей общества является движущим мотивом и целью социалистического производства. Тем самым исключаются кризисы перепроизводства товаров, означающие для общества огромные потери средств производства и готовых товаров, устраняется расточительство в сфере обращения товаров. В силу социалистического обобществления основных средств производства и действия закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства Советское государство имеет возможность в масштабах всей страны осуществлять планирование товарооборота, товарных резервов, грузопотоков по отдельным видам транспорта. Государственное планирование обращения товаров позволяет наиболее рационально использовать материальные и трудовые ресурсы в сфере обращения товаров и тем самым довести до минимума издержки обращения.

Маркс указывал, что «издержки по ведению книг сокращаются с концентрацией производства и сокращаются

тем больше, чем больше оно превращается в общественное счетоводство».

Уничтожение капитализма и всех форм капиталистической конкуренции освобождает общество от расточительства материальных средств и рабочего времени, с которым (расточительством) связана капиталистическая торговля с её бешеной рекламой. Сосредоточение товарооборота в руках социалистического государства создаёт возможность рационального построения товаропроводящей сети и экономии рабочей силы, занятой непосредственно сбытом товаров.

Нормальное функционирование товарооборота предполагает наличие постоянного запаса товаров массового потребления. Издержки, связанные с образованием этого запаса (затраты живого и прошлого труда, требующиеся для сбережения запаса; материальные потери при хранении), являются неизбежными издержками социалистического общества. Однако эти издержки неизмеримо ниже тех затрат, с которыми связано существование постоянного товарного запаса в капиталистическом обществе.

Прежде всего, «чем выше общественная концентрация запасов, тем относительно меньше становятся эти расходы» *(Маркс)*. Государственная организация продовольственных и материальных резервов в СССР позволяет полностью использовать эти преимущества высокой общественной концентрации запасов.

Крупнейшим преимуществом социалистической экономики является возможность ограничения размеров товарного запаса действительными потребностями общественного производства и народного потребления, в то время как при капитализме значительная часть товарного запаса постоянно находится в застойном состоянии и обязана своим существованием исключительно трудностям реализации стоимости товаров.

Наконец, социализм создаёт невиданные возможности для экономии на издержках транспорта как путём повышения производительности всех средств транспорта, так и путём более рационального размещения производительных сил.

Таким образом, можно установить следующие изменения, которые претерпевает категория издержек обращения в социалистическом обществе:

1. Устраняются потери в сфере обращения, вызывающиеся капиталистическим способом производства (faux frais капиталистического производства).

2. Значительно сокращаются абсолютно и относительно издержки, связанные с превращением стоимости товара из товарной формы в денежную. Планирование производства и обращения в СССР позволяет резко увеличить оборачиваемость товаров в оптовой и розничной торговле, сократить издержки по хранению товарных запасов, уменьшить дальность перевозки товаров и за этот счёт обеспечить значительную экономию на транспортных расходах, уменьшить численность работников, занятых в торговле.

В СССР перед второй мировой войной средняя оборачиваемость товаров составляла менее 30 дней, в то время как в США она составляла в 1929 г. 96 дней, а в Германии — 83 дня. В 1940 г. на 1 000 человек населения в СССР приходилось 12 торговых работников, а в США — 40 работников; если же включить мелких торговцев-собственников, то количество лиц, занятых в торговле США, повышается до 47 человек на 1 000 человек населения.

3. Изменяется структура издержек обращения: снижается доля издержек, связанных с превращением стоимости из товарной формы в денежную, возрастает соответственно доля издержек, связанных с продолжением процесса производства в сфере обращения.

Приводим к примеру структуру издержек розничной торговли СССР, сложившуюся в 1947 г. (в % к итогу):

Транспортные расходы	21,5
Заработная плата с начислениями	37,3
Расходы по аренде, содержанию и текущему ремонту помещений и инвентаря	13,6
Расходы по хранению, подработке и упаковке товаров (включая потери по таре)	2,8
Потери товаров	6,1
Уплата процентов за кредит	5,3
Административно-управленческие и прочие расходы	13,4
Итого	100,0

Относительно небольшой удельный вес транспортных расходов в издержках обращения розничной торговли объясняется теми изменениями, которые произошли начиная с 1939 г. в образовании цен на товары массового по-

требления. Эти изменения заключались, в частности, в установлении по всем изделиям массового потребления порядка отпуска продукции промышленностью в торговую сеть франко-вагон станция назначения. В результате все затраты по транспортировке этих грузов до станции назначения железнодорожным и водным транспортом были отнесены за счёт промышленности; в издержки обращения розничной торговли включается в настоящее время уплата тарифов дальнего транспорта только по небольшой части товаров, главным образом товаров производства местной и кооперативной промышленности, которые поставляются попрежнему франко-вагон станция отправления.

Вместе с тем абсолютные размеры этих издержек существенно снижаются. В целом уровень издержек обращения в СССР в несколько раз ниже, чем в буржуазных странах. Так, издержки розничной государственной и кооперативной торговли СССР составляли в 1940 г. 10% по отношению ко всему розничному товарообороту, в то время как издержки розничной торговли в США и Англии составляли 25—35% к розничной цене товара, а по сельскохозяйственным продуктам, приобретаемым у фермеров (вместе с прибылью монополий), как это можно судить по официальным данным департамента земледелия США,— 60% от розничной цены.

Сокращение издержек обращения, несмотря на их сравнительно с буржуазными странами низкий уровень, является тем не менее очень важной задачей для народного хозяйства СССР.

Сокращение издержек обращения означает, во-первых, высвобождение части труда, занятого в сфере обращения, и увеличение за этот счёт трудовых ресурсов, направляемых в сферу материального производства; во-вторых, расширение источников социалистического накопления; в-третьих, одно из необходимых условий (наряду со снижением себестоимости производства) для осуществления советской политики цен.

Планомерное развитие народного хозяйства предполагает распределение по государственному плану средств производства между отраслями народного хозяйства и отдельными предприятиями. В противоположность буржуазной экономике, где, по выражению Маркса, прихотливая игра случая определяет собою распределение товаропроизводителей и их средств производства между

различными отраслями общественного труда, в социалистическом обществе осуществляется в соответствии с требованиями закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства прямое государственное распределение сырья, материалов и орудий производства между отраслями хозяйства и предприятиями. Государственное распределение средств производства находит своё выражение в утверждаемых правительством планах материально-технического снабжения народного хозяйства. Осуществление этих планов вызывает необходимость в существовании специальных хозяйственных организаций, выполняющих функции распределения материальных ресурсов и доведения их до предприятий-потребителей (сбытовые организации промышленности), а также необходимость в контроле за их деятельностью. Вместе с тем для бесперебойного развития народного хозяйства СССР и гарантирования его от всяких случайностей требуется наличие значительных, постоянно пополняемых и освежаемых государственных материальных резервов. Образованием этих резервов, их хранением и освежением занимаются специальные хозяйственные организации, имеющие для этого необходимую материальную базу.

Плановое материально-техническое снабжение народного хозяйства, а также хранение общественных материальных резервов присущи не только социализму, — и на второй фазе развития коммунистического общества не отпадает необходимость в этих функциях.

Особенность социалистической экономики в этом отношении состоит в том, что здесь существует потребность в использовании формы товара и формы стоимости для контроля за правильным распределением и использованием материальных ресурсов. Это находит своё проявление:

1) в установлении планов материально-технического снабжения народного хозяйства и планов пополнения государственных материальных резервов не только в натуральном, но также и в стоимостном выражении;

2) в отпуске сырья, материалов и орудий производства предприятиям-потребителям на основе хозяйственных договоров, предусматривающих денежные расчёты за отпускаемую продукцию по государственным оптовым ценам и применение материальных санкций за нарушение взаимных обязательств по этим договорам;

3) в контроле рублём за деятельностью хозяйственных

организаций, ведающих материальным снабжением народного хозяйства, а также хранением государственных материальных резервов.

Отсюда существование издержек материально-технического снабжения народного хозяйства, а также издержек хранения государственных материальных резервов.

Характерным для издержек материально-технического снабжения народного хозяйства является то, что они в решающей части представляют собой издержки, связанные с продолжением процесса производства в сфере оборота средств производства, а также с образованием необходимого запаса для бесперебойного снабжения народного хозяйства. Издержки, связанные с денежными расчётами за отпускаемую продукцию, занимают относительно небольшой удельный вес.

Так, издержки Главнефтесбыта имеют следующую структуру (в % к итогу):

1) расходы по транспортировке продукции и погрузочно-разгрузочным работам 85,0
2) расходы по хранению и отпуску продукции . 13,6
3) административно-управленческие расходы . 1,4.

Экономия издержек материально-технического снабжения народного хозяйства, так же как и издержек хранения государственных материальных резервов, имеет исключительно важное значение. Дело в том, что достижение этой экономии означает:

— сокращение потерь при хранении и транспортировке продукции, а тем самым увеличение материальных ресурсов для народного хозяйства;

— сокращение нерациональных перевозок и тем самым увеличение транспортных ресурсов страны;

— высвобождение части трудящихся, занятых обслуживанием оборота материальных ресурсов, для непосредственного участия в производстве;

— ускорение оборота средств в народном хозяйстве.

Издержки заготовок сельскохозяйственных продуктов являются одним из существенных факторов ценообразования на продовольственные и промышленные товары, вырабатываемые из сельскохозяйственного сырья.

По своему экономическому содержанию эти издержки могут быть подразделены на следующие основные группы затрат: 1) собственно заготовительные расходы; 2) издержки транспорта; 3) издержки хранения. К собственно

заготовительным расходам относятся издержки по содержанию заготовительного аппарата, по документообороту, а также по учёту заготовительных операций. К издержкам транспорта относятся затраты по доставке продуктов и сырья на склады заготовительных организаций или непосредственно на промышленные предприятия. В издержки хранения включаются все расходы по обеспечению запаса продуктов и сырья, необходимого для поддержания бесперебойной работы промышленности и продовольственного снабжения населения страны.

В зависимости от условий заготовок и использования того или иного вида сельскохозяйственной продукции определяются как уровень, так и структура издержек заготовок. При этом, однако, общим для сельскохозяйственной продукции является высокий удельный вес в издержках её заготовок затрат, связанных с транспортировкой и хранением продукции.

Как отмечалось в отчётном докладе XIX съезду партии о работе Центрального Комитета ВКП(б), расходы по заготовкам, хранению и сбыту сельскохозяйственных продуктов чрезмерно велики. Это объясняется прежде всего тем, что аппарат заготовительных, торговых и сбытовых организаций непомерно раздут, а его работа плохо организована и не контролируется министерствами.

Этой бесконтрольности со стороны министерств в отношении издержек заготовок, хранения и сбыта сельскохозяйственной продукции был положен конец проведёнными в 1952 г. мероприятиями правительства по сокращению уровня и введению строгого нормирования издержек. В результате проведённых мероприятий удалось значительно сократить аппарат по заготовке, хранению и сбыту сельскохозяйственной продукции. Однако возможности получения значительной экономии на издержках заготовок сельскохозяйственных продуктов использованы далеко ещё не в полной мере.

Поскольку обращение товаров между отраслями народного хозяйства, между городом и деревней и районами страны, а также плановое распределение средств производства между отраслями хозяйства и предприятиями являются необходимым условием процесса расширенного социалистического воспроизводства, издержки, связанные с обращением товаров, а также издержки по материаль-

ному снабжению народного хозяйства подлежат возмещению и включаются в цены товара.

Существование в социалистической экономике обращения товаров и оборота средств производства и осуществление этих функций специальными хозяйственными организациями, действующими на началах хозяйственного расчёта, обусловливают существование категории прибыли торговли, сбытовых и заготовительных организаций.

В зависимости от самого характера оборота продукции издержки, связанные с этим оборотом, и прибыль соответствующих снабженческих, заготовительных и торговых организаций по-разному участвуют в образовании цен товаров. В том случае, если функция сбыта продукции осуществляется самими промышленными предприятиями, издержки, связанные со сбытом, составляют один из элементов себестоимости (сбытовые расходы предприятий), а прибыль является составной частью общей прибыли промышленных предприятий. В тех же случаях, когда функции сбыта продукции осуществляются специальными хозяйственными организациями, их издержки образуют вместе с прибылью особую форму накидки или скидки, являющихся составной частью оптовой или розничной цены (накидки сбытовых организаций промышленности, накидки снабов, скидки в пользу оптового и розничного звена торговли). Издержки заготовок сельскохозяйственного сырья вместе с прибылью заготовительных организаций включаются в оптовую цену сельскохозяйственного сырья, а тем самым и в себестоимость отраслей промышленности, перерабатывающих сельскохозяйственное сырьё.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА

Оптовые цены на средства производства — это цены, по которым одни государственные или кооперативные промышленные предприятия отпускают свою продукцию другим государственным или кооперативным предприятиям для производственных, эксплуатационных и строительных нужд.

В условиях хозяйственного расчёта каждое государственное предприятие реализует свою продукцию по государственным оптовым ценам; оплачивает сырьё, материалы, топливо, электроэнергию по государственным оптовым ценам; ведёт учёт материальных затрат на производство в этих же оптовых ценах; осуществляет свои финансовые отношения с государственным бюджетом и кредитной системой с учётом действующих оптовых цен. Тем самым государство через посредство оптовых цен оказывает активное воздействие на финансово-экономическое положение предприятий соответствующих отраслей промышленности, стимулируя предприятия к успешному выполнению производственных планов при одновременной экономии затрат живого и овеществлённого труда.

Оптовые цены на продукцию различных отраслей промышленности имеют неодинаковую структуру.

В большинстве отраслей тяжёлой промышленности (угольная, лесная, химическая, машиностроительная и др.) оптовые цены имеют следующую структуру: а) себестоимость продукции; б) прибыль предприятия.

В ряде отраслей тяжёлой промышленности оптовый сбыт продукции сосредоточен в централизованных сбыто-

вых организациях; при этом отраслевые сбыты принимают на себя все расходы по транспортировке продукции до пункта (станция, пристань) назначения. В таких отраслях тяжёлой промышленности (цементная, металлургическая) оптовые цены имеют следующую структуру: а) себестоимость продукции; б) прибыль предприятия; в) издержки и прибыль сбытовой организации.

Наконец, в такой отрасли тяжёлой промышленности, как нефтяная, в оптовых ценах промышленности реализуется налог с оборота. Здесь оптовые цены имеют следующую структуру: а) себестоимость продукции; б) прибыль предприятия; в) налог с оборота; г) издержки и прибыль сбытовой организации.

В отраслях промышленности, где продукция отпускается франко-вагон станция назначения, а также где продукция облагается налогом с оборота, применяются одновременно два вида оптовых цен: оптовые цены промышленности и оптовые цены предприятия.

Оптовая цена промышленности представляет собой полную конечную цену, по которой продукция реализуется за пределами данной отрасли промышленности. Она включает в себя следующие элементы: себестоимость продукции, прибыль предприятия, налог с оборота (по продукции, облагаемой налогом с оборота), издержки промышленных сбытов по реализации продукции (по продукции, реализуемой через отраслевые сбыты франко-вагон станция назначения).

Оптовая цена предприятия в отличие от цены промышленности включает в себя только два элемента: себестоимость продукции и прибыль предприятия. Следовательно, она не включает налога с оборота и издержек промышленных сбытов по реализации продуктов. Оптовая цена предприятия — это цена, по которой предприятие сдаёт свою продукцию отраслевому сбыту.

ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ КАК ИСХОДНЫЙ МОМЕНТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ

Как мы указывали выше, возмещение издержек предприятий по производству продукции является первым, элементарным условием воспроизводства. Себестоимость является базой цены. Определение государственных цен

на средства производства начинается поэтому с планирования их себестоимости.

Говоря об определении цен, мы имеем в виду:

а) определение общего уровня цен на продукцию данной отрасли;

б) определение цен на отдельные виды изделий.

В первом случае предполагается планирование уровня себестоимости продукции отрасли в целом, во втором — калькулирование себестоимости отдельных видов изделий. Каждый сколько-нибудь массовый пересмотр цен обязательно включает оба эти момента.

В том случае, когда в основу определения цен принимается себестоимость периода, на который уже утверждён план, все расчёты, связанные с разработкой проекта цен, исходят из этого утверждённого плана.

Если же на период, принятый в качестве исходного для определения себестоимости, план не утверждён, определение цен включает составление плановых расчётов по себестоимости так называемой товарной продукции отрасли. Составление таких расчётов начинается с разработки плана по затратам на производство. Этот план включает следующие элементы затрат: 1) затраты на сырьё, материалы, полуфабрикаты и готовые комплектующие изделия; 2) затраты на топливо, электрическую и тепловую энергию; 3) заработная плата и начисления на неё; 4) амортизационные отчисления; 5) износ быстроизнашивающихся и малоценных инструментов и инвентаря; 6) прочие денежные расходы.

Установленная таким образом сумма затрат на производство не может быть, однако, непосредственно использована для определения общего уровня цен на продукцию данной отрасли. Прежде всего не все издержки, предусмотренные этим планом, действительно связаны с производством того круга продукции, на который устанавливаются цены.

Известно, что отдельные звенья промышленного предприятия могут попутно с основной своей деятельностью выполнять работы, не имеющие отношения к выполнению производственной программы. Так, силами производственных цехов предприятия может осуществляться капитальный ремонт зданий и сооружений. Связанные с этим затраты возмещаются из особого, самостоятельного источника — доли амортизационных отчислений, направляемой

на капитальный ремонт. Транспортный цех предприятия, состоящий на общезаводском балансе, может оказывать услуги непромышленным звеньям данного предприятия или другим предприятиям. Стоимость этих услуг не включается в валовую продукцию предприятия и возмещается из особых доходных источников. Конструкторские бюро и лаборатории предприятия могут выполнять работы, не овеществлённые в готовых изделиях (работы по проектированию и конструированию, опытные работы, лабораторные анализы, производимые в порядке оказания услуг другим предприятиям и организациям, и т. д.). Расходы, связанные с оказанием всех этих услуг, поскольку они не воплощаются в созданной предприятием промышленной продукции (так называемые услуги, не входящие в валовую продукцию), должны быть вычтены из состава затрат на производство. После вычета из суммы затрат на производство стоимости услуг, не входящих в валовую продукцию, мы получаем величину фабрично-заводской себестоимости валовой продукции.

Но для целей ценообразования этот показатель не является ещё достаточным. Когда говорят об источнике доходов предприятия или отрасли промышленности, то всегда имеют в виду реализацию товарной продукции, т. е. такой продукции, которая может быть продана по установленным ценам. Между тем в состав валовой продукции помимо товарной продукции включаются элементы незавершённого производства. Для того чтобы процесс производства осуществлялся непрерывно, предприятие должно постоянно иметь задел полуфабрикатов, деталей, сборочных узлов, словом — поддерживать на известном уровне незавершённое производство.

Расходы, связанные с изготовлением в плановом периоде элементов незавершённого производства, необходимо вычесть из общей суммы фабрично-заводской себестоимости валовой продукции, поскольку эти расходы не связаны с созданием товарной продукции в данном плановом периоде. Вместе с тем часть товарной продукции будет создана в плановом периоде из задела незавершённого производства, изготовленного в отчётном периоде. Очевидно, себестоимость задела незавершённого производства, созданного в отчётном периоде и затраченного на изготовление товарной продукции в плановом периоде, должна быть присоединена к фабрично-заводской себестоимости

валовой продукции. Следовательно, для перехода от себестоимости валовой продукции к себестоимости товарной продукции необходимо в объём валовой продукции по фабрично-заводской себестоимости внести поправку на изменение незавершённого производства к концу планового года по сравнению с началом года: прирост незавершённого производства, оценённый по себестоимости, вычесть, а убыль незавершённого производства прибавить.

Освоение производства новых изделий обычно связано со значительными затратами на его подготовку: конструирование изделий, разработку технологических процессов, изготовление опытных экземпляров изделия и т. д. Затраты, связанные с освоением новых изделий, возмещаются на протяжении срока до 2 лет с момента выпуска первой партии продукции, распределяясь равномерно в соответствии с выпуском готовых изделий. Таким образом, затраты и их возмещение, как и во всех других случаях, когда речь идёт о так называемых «расходах будущих периодов», не совпадают во времени. Затраты по освоению, произведённые в данном плановом периоде, если они не возмещаются на протяжении этого периода, исключаются из фабрично-заводской себестоимости. В свою очередь затраты по освоению, произведённые в прошлом периоде, но отнесённые на товарную продукцию данного планового периода, должны быть прибавлены к объёму валовой продукции по фабрично-заводской себестоимости.

Таким образом, для перехода от себестоимости валовой продукции к себестоимости товарной продукции необходимо также учесть сальдо расходов по освоению: если сумма затрат по освоению в плановом периоде больше, чем возмещение этих затрат, то разность вычитается из себестоимости валовой продукции; если сумма возмещения больше, чем сумма затрат, то разность присоединяется к себестоимости валовой продукции.

В результате произведённых уточнений определяется фабрично-заводская себестоимость товарной продукции. Для исчисления полной себестоимости товарной продукции нужно прибавить внепроизводственные расходы предприятий, связанные со сбытом продукции.

В общем виде схема расчёта полной себестоимости товарной продукции может быть представлена следующим образом:

1. Затраты на сырьё, материалы, полуфабрикаты и готовые изделия, комплектующие продукцию.

2. Затраты на топливо, электрическую и тепловую энергию.

3. Заработная плата и начисления на неё.

4. Амортизационные отчисления.

5. Износ быстроизнашивающихся и малоценных инструментов и инвентаря.

6. Прочие денежные расходы.

Итого затрат на производство.

7. Услуги, не входящие в валовую продукцию (вычитаются).

Итого фабрично-заводская себестоимость валовой продукции.

8. Прирост (убыль) незавершённого производства, остатков штампов, моделей, инструментов собственного изготовления.

9. Сальдо издержек по освоению производства новых видов продукции.

10. Внепроизводственные расходы.

Итого полная себестоимость товарной продукции.

Разность между товарной продукцией в оптовых ценах предприятий и по себестоимости определяет сумму прибыли.

Сумма прибыли, отнесённая к полной себестоимости товарной продукции, определяет уровень рентабельности продукции отрасли. Эти же расчёты могут быть произведены в разрезе главных управлений и важнейших предприятий, входящих в состав соответствующих министерств, что позволит ещё более точно определить направление и масштабы изменения цен.

Однако пересмотр цен предполагает не только определение общего направления и масштабов изменения цен, но и установление цен на отдельные изделия. Проведение этой работы требует, чтобы сводные экономические расчёты по отрасли в целом были дополнены калькулированием себестоимости отдельных изделий.

Калькулирование себестоимости отдельного изделия имеет свои особенности по сравнению с планированием себестоимости всей товарной продукции предприятия или отрасли в целом.

В плане предприятия или отрасли, как было сказано выше, общая сумма затрат на производство диференци-

руется в соответствии с основными факторами процесса труда: орудия труда (амортизация), предмет труда (затраты сырья, материалов, топлива), сам труд (заработная плата). Единственной комплексной статьёй затрат, не разлагаемой на первичные экономические элементы, являются прочие денежные расходы по оплате услуг, связанных с управлением производством.

Иначе обстоит дело, когда речь идёт об определении затрат на единицу продукции. Все затраты предприятия в этом случае распределяются по своему экономическому назначению на две группы: 1) затраты, непосредственно овеществляющиеся в том или ином отдельном изделии; 2) затраты, связанные с обеспечением всего процесса производства в целом. Такая группировка затрат определяется самым характером организации процесса производства в современной индустрии, и она не может быть отменена той или иной системой калькулирования. Поэтому в калькуляции единицы продукции в отличие от сметы затрат всего предприятия или отрасли большое место занимают комплексные статьи затрат. При этом размер затрат, входящих в комплексные статьи, может быть определён для каждого отдельного изделия только косвенным, условным путём.

Особенности экономики отдельных отраслей промышленности находят своё отражение в номенклатуре статей затрат, применяемой при калькулировании себестоимости продукции.

Так, типовая номенклатура статей калькуляции в отраслях машиностроения имеет следующий вид:

1. Сырьё и основные материалы.
2. Вспомогательные материалы, используемые в производстве определённых изделий.
3. Полуфабрикаты, комплектующие изделия и услуги кооперированных предприятий.
4. Отходы (стоимость реализуемых отходов, вычитаемая из суммы перечисленных выше материальных затрат).
5. Топливо на технологические цели.
6. Энергия на технологические цели.
7. Заработная плата производственная (основная).
8. Заработная плата дополнительная.
9. Отчисления на социальное страхование.
10. Расходы по содержанию и обслуживанию оборудования и рабочих мест.

11. Цеховые расходы.

12. Общепроизводственные (общезаводские) расходы.

13. Расходы по подготовке и освоению производства новых видов продукции.

14. Износ инструментов, штампов и приспособлений целевого назначения.

15. Специальные расходы.

16. Потери от брака (в отчётной калькуляции).

Все эти элементы затрат дают в итоге фабрично-заводскую себестоимость. Прибавляя к ней внепроизводственные расходы, получаем полную себестоимость продукции.

По характеру возмещения затраты, перечисленные в калькуляции, могут быть объединены в следующие группы:

а) Затраты, которые не только могут быть непосредственно отнесены на себестоимость определённого вида продукции, но даже на данную партию или единицу изделий. К ним относятся затраты, предусмотренные следующими статьями калькуляции: сырьё и основные материалы; вспомогательные материалы, используемые в производстве определённых изделий; полуфабрикаты, комплектующие изделия и услуги кооперированных предприятий; отходы; топливо на технологические цели; энергия на технологические цели; основная производственная заработная плата; специальные расходы, кроме части затрат по специальным испытаниям, производимым в выборочном порядке; потери от брака продукции (в части внутреннего брака).

б) Затраты, которые могут быть непосредственно отнесены на себестоимость определённого вида продукции, но не на себестоимость данной партии или единицы изделия. К ним относятся затраты, предусмотренные следующими статьями калькуляции: расходы по подготовке и освоению новых видов продукции; износ инструментов, штампов и приспособлений целевого назначения; потери от брака продукции (в части внешнего брака).

в) Затраты, которые не могут быть отнесены на себестоимость определённого вида продукции, поскольку они имеют отношение к обслуживанию и управлению процессом производства в целом. К ним относятся затраты, предусмотренные следующими статьями калькуляции: заработная плата дополнительная; отчисления на социальное страхование; расходы по содержанию и обслуживанию

оборудования и рабочих мест, в том числе затраты вспомогательных материалов, не связанные с изготовлением определённых изделий; цеховые расходы; общепроизводственные расходы; внепроизводственные расходы.

Очевидно, в вопросе о порядке возмещения первой группы затрат не существует никаких неясностей. Несколько сложнее обстоит дело со второй группой затрат. Поскольку эти затраты не могут быть непосредственно отнесены на себестоимость данной партии или единицы изделия, должен быть обеспечен определённый порядок распределения затрат между отдельными изделиями данного вида продукции. Установление этого порядка не связано с решением каких-либо сложных методологических вопросов. Основное требование, которое должно быть предъявлено к такому регламентируемому министерством порядку, заключается в том, что он должен обеспечить равномерность распределения затрат между изделиями и исключить возможность искусственного регулирования предприятием уровня себестоимости путём произвольного погашения затрат во времени.

Что касается третьей группы затрат, то вопрос о порядке их распределения между отдельными видами продукции представляет собою одну из наиболее сложных проблем калькулирования себестоимости продукции. Исходным для решения этой проблемы следует принять экономическое назначение соответствующего вида затрат — установление того, с какой стороной процесса производства или обращения они по преимуществу связаны. С учётом этой методологической предпосылки комплексные затраты, перечисленные нами в третьей группе, могут быть распределены между отдельными изделиями:

а) пропорционально основной производственной заработной плате (дополнительная заработная плата; отчисление на социальное страхование; цеховые расходы; общепроизводственные расходы), исходя из того, что решающая часть затрат, включаемых в эти расходы, нормируется пропорционально численности производственных рабочих или фонду их заработной платы (численность ИТР и младшего обслуживающего персонала, расходы по охране труда и др.);

б) пропорционально времени работы оборудования (расходы по содержанию и обслуживанию оборудования и рабочих мест);

в) пропорционально объёму продукции по фабрично-заводской себестоимости (внепроизводственные расходы).

Определение уровня себестоимости продукции начинается с составления отчётной калькуляции изделия. Однако составление отчётной калькуляции следует рассматривать только как средство, при помощи которого можно правильно определить плановую себестоимость.

Отчётные калькуляции одних и тех же изделий, производящихся на разных предприятиях, помогают выявить передовые условия производства, на которые следует ориентировать все предприятия данной отрасли промышленности.

Для того чтобы отчётные калькуляции одного и того же изделия, производимого на разных предприятиях, а также плановые и отчётные калькуляции могли быть сравнимы друг с другом и из анализа их могли быть сделаны достоверные выводы, необходимо соблюдение следующих двух условий: 1) полная сопоставимость продукции; 2) полное соответствие применяемой методики калькулирования.

Элементарное предварительное условие, которое должно быть соблюдено при анализе калькуляций, заключается в проверке сопоставимости продукции по следующим признакам: ОСТ или техническое условие, по которым выпускается изделие, комплектация изделия, сортность.

Очевидно, калькуляции на одну и ту же машину делаются несопоставимыми, если в одном случае в себестоимость изделия, например, включена стоимость мотора, а в другом случае эта стоимость не включена, или же, если в одном случае калькуляция составлена в расчёте на средний сорт, а в другом случае — на первый сорт. Во всех случаях выявления такой несопоставимости продукции необходимо внести поправки в калькуляции, приведя их в сопоставимый вид. Несопоставимость калькуляций на одно и то же изделие может возникнуть при применении различной методики калькулирования. Например, если на одном предприятии затраты на полуфабрикаты собственного производства распределяются по соответствующим статьям калькуляции (сырьё, заработная плата, цеховые и общезаводские расходы), а на другом предприятии эти затраты выделяются в виде комплексной статьи, то сравнение отдельных статей калькуляций, составленных на этих двух предприятиях, делается практически невозмож-

ным. Поэтому крайне важным является обеспечение единства в методике калькулирования себестоимости продукции на всех предприятиях данной отрасли промышленности.

Оптовая цена в промышленности строится на базе отраслевой себестоимости, отражающей общественно-необходимые условия воспроизводства товаров данной отрасли промышленности. Означает ли это, что под отраслевой себестоимостью следует понимать просто среднюю взвешенную себестоимость, фактически сложившуюся в данной отрасли? Понятно, нет. Построенная таким образом оптовая цена утратила бы своё прогрессивное значение, так как она ориентировалась бы не на технический прогресс в данной отрасли промышленности, не на её будущее, а на уже достигнутое, на прошлое этой отрасли. Вот почему в определении цен необходимо исходить из такой отраслевой себестоимости, которая ориентируется на прогрессивную технологию, на прогрессивные методы производства, уже освоенные передовыми предприятиями и могущие быть распространёнными на подавляющую часть предприятий данной отрасли.

Отсюда следует, что определение цен предполагает выявление прогрессивных тенденций в экономике и технике каждой данной отрасли промышленности и ориентацию на них, выявление резервов снижения себестоимости продукции. Задача определения отраслевой себестоимости как базы для построения цены требует конкретного анализа издержек на предприятиях, производящих данный вид продукции. Прежде всего при калькулировании оптовой цены может оказаться, что распределение заказов на производство данного вида продукции произведено нерационально, что к его выпуску привлечены предприятия, не имеющие для этого необходимого технического оснащения. Могут ли повышенные издержки на таких предприятиях участвовать в образовании отраслевой себестоимости? Очевидно, нет, так как такие издержки не могут быть признаны по существу общественно-необходимыми. Они представляют собой потери для общества, потери труда и материальных ресурсов.

Далее, в составе предприятий, выпускающих продукцию, могут оказаться такие, которые впервые приступили к освоению производства изделий. В издержках производства таких предприятий найдут отражение временные

обстоятельства периода освоения продукции, а именно: а) повышенный расход сырья вследствие ещё неполного освоения технологического процесса; б) отклонения от проектных норм трудоёмкости, вызывающие относительно высокий расход заработной платы; в) большие потери от брака, связанные с происходящим освоением технологического процесса.

Повышенные издержки таких предприятий не характеризуют действительно необходимого уровня издержек. Построенная на базе такой себестоимости оптовая цена не отражала бы правильно условия производства данного вида продукции, привела бы к необоснованно высоким прибылям и стала бы тормозом на пути усовершенствования производства. Таким образом, при определении постоянной цены, рассчитанной на ряд лет, повышенные издержки предприятий, впервые осваивающих данный вид продукции, не должны, как нам представляется, включаться в отраслевую себестоимость.

Переходим к характеристике основных статей калькуляции себестоимости продукции.

«Затраты на сырьё, основные материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия» определяются в основном следующими факторами: а) нормами расхода, б) применяемыми ценами, в) величиной транспортных и заготовительных расходов.

Состав комплектующих изделий определяется на основе спецификации, утверждаемой при проектировании изделий и точно соответствующей предусмотренной в стандарте комплектации готовой продукции.

Расход сырья, основных материалов и полуфабрикатов определяется на основе утверждённых расходных норм.

Норма расхода сырья, материалов в конечном счёте зависит от двух величин: от так называемого чистового веса изделий (количество сырья, материала в готовом изделии) и от потерь при обработке. Отсюда следует, что резервы экономии материальных затрат заключаются, во-первых, в уменьшении «материалоёмкости» изделий путём выбора наиболее экономичных в этом отношении конструкций и, во-вторых, в сокращении потерь сырья, материалов в процессе их обработки. Опыт передовиков машиностроительной промышленности показывает многообразие путей решения этих задач. Так, Уральский завод тяжёлого машиностроения добился существенного сокра-

щения материальных затрат в производстве прокатных станов путём выбора весьма экономичных заготовок. Завод «Красное Сормово» избрал в качестве основного средства экономии материальных затрат при производстве судов максимальную унификацию деталей и сборочных узлов, позволившую организовать крупносерийное их производство с минимальными потерями металлов при обработке деталей. Коломенский паровозостроительный завод выявил большие возможности для экономии материальных затрат в рациональном раскрое проката чёрных металлов.

Очевидно, при разработке расходных норм необходимо учесть всё то новое, что выдвигается творческой инициативой работников передовых предприятий в их борьбе за экономию материальных затрат. Расходные нормы, устанавливаемые по отдельным изделиям, должны точно соответствовать утверждённому технологическому процессу. Сохранившаяся в предприятиях отдельных отраслей промышленности практика учёта при составлении плановых калькуляций по всем изделиям дополнительных материальных затрат на возможные отклонения от технологического процесса должна быть отвергнута как неправильная и вредная, поскольку, во-первых, она поощряет излишнее расходование сырья и материалов, не вызываемое технологией производства, и, во-вторых, легализует нарушения технологической дисциплины.

Возможности экономии в затратах на сырьё, материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия за счёт фактора цен заключаются прежде всего в наиболее рациональном выборе с точки зрения соотношения цен потребляемых сырья, материалов, топлива. В каждом прейскуранте предусматриваются доплаты за поставку продукции по особым требованиям заказчиков, вызывающим отклонения от нормальных технических условий производства. Вместе с тем соотношения между ценами на различные взаимозаменяемые группы продукции строятся таким образом, что они, как правило, поощряют использование массовых видов продукции, производство которых организовано в размерах, обеспечивающих полностью потребности народного хозяйства, и ограничивают спрос на дефицитные виды продукции.

Рациональный выбор сырья и материалов, обеспечивающий наиболее экономичные условия производства продукции, может, таким образом, стать существенным

фактором экономии материальных затрат и снижения на этой основе себестоимости продукции. Это будет экономия не только для отдельных предприятий, применяющих данные виды сырья и материалов, но и реальная экономия для всего народного хозяйства, поскольку она отражает более эффективное использование материальных ресурсов.

К числу факторов экономии на материальных затратах следует также отнести повышение выручки от реализации отходов. Стоимость сырья и материалов в калькуляции определяется за вычетом выручки от реализации отходов. Задача промышленности заключается не только в снижении до минимума отходов от производства, но и в наиболее экономичном использовании образующихся отходов. Поэтому при составлении плановой калькуляции важно такое определение цен на реализуемые отходы, которое ориентировало бы предприятия на сбор и наиболее рациональное использование отходов. По тем отходам, по которым утверждены прейскуранты, выручка определяется по прейскурантным ценам, установленным на отсортированные и приведённые в «ликвидный» вид отходы. По остальным отходам выручка определяется по ценам возможной реализации.

Снижение затрат на сырьё и другие вещественные элементы оборотных производственных фондов может быть обеспечено также за счёт прямого снижения цен. Поскольку вопрос о влиянии на себестоимость промышленной продукции массового изменения цен в народном хозяйстве будет рассмотрен в дальнейшем особо, в связи с методикой построения ценностного баланса, здесь мы коснёмся лишь учёта при калькулировании себестоимости отдельных изделий так называемых текущих изменений цен. Речь идёт в первую очередь о затратах на вновь освоенные виды сырья, материалов, комплектующих изделий, по которым цены устанавливаются на известный период по соглашению сторон. Снижение временных договорных цен, уменьшая затраты предприятий, потребляющих вновь освоенные виды сырья, материалов и комплектующих изделий, вместе с тем активно воздействует на издержки предприятий, впервые осваивающих выпуск данной продукции, побуждая их к сокращению сроков освоения и связанных с ним потерь. Поэтому контроль за ценами поставщиков и учёт возможностей их снижения при состав-

лении плановых калькуляций имеют большое прогрессивное значение.

По своему экономическому содержанию заготовительные расходы промышленности могут быть подразделены на следующие основные группы затрат: 1) собственно заготовительные расходы, 2) издержки транспорта, 3) издержки хранения. К собственно заготовительным расходам относятся затраты по покупке предприятиями или специальными заготовительными (снабженческими) организациями сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива и т. д. Эти издержки включают расходы по содержанию заготовительного (снабженческого) аппарата, по документообороту, а также по учёту заготовительных операций. К издержкам транспорта относятся затраты по доставке сырья, материалов и т. д. на склады промышленных предприятий. В издержки хранения включаются все расходы по образованию и поддержанию в необходимых размерах материальных запасов, обеспечивающих бесперебойную работу промышленных предприятий.

Важным резервом экономии в расходах промышленности по заготовке сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий является сокращение излишних звеньев снабженческого аппарата промышленности. При исчислении суммы заготовительных расходов в плановой калькуляции следует исходить из транзитного завоза как главной и преобладающей формы заготовок предприятием необходимых ему сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий. Получение сырья и материалов через сбытовые или снабженческие базы промышленности должно учитываться лишь при заготовках в размерах ниже установленных транзитных норм, с тем, однако, чтобы в этих случаях возмещались дополнительные расходы только одного звена сбытовой или снабженческой организации. Таким образом, плановая калькуляция должна исходить из рационального продвижения товаров, исключающего многозвенность сбытового и снабженческого аппарата промышленности.

Экономия на транспортных расходах, занимающих решающее место во всех заготовительных расходах промышленности, предполагает прежде всего сокращение дальности перевозок сырья (материалов, топлива и т. д.) от поставщика к потребителю. Плановая калькуляция, поскольку она является базой для определения оптовой

цены, не может ориентироваться на фактически сложившиеся условия транспортировки сырья и материалов, в которых, естественно, находят отражение имеющиеся недостатки в работе снабженческого и сбытового аппарата промышленности, а также в организации грузовых перевозок различными видами транспорта. Дальность транспортировки должна определяться на основе рациональных схем перевозок, утверждённых по отдельным грузам. Величина транспортных расходов помимо дальности перевозок определяется выбором видов транспорта. Соотношение транспортных тарифов, установившееся в результате реформы оптовых цен и тарифов в 1949 г. и последующего их снижения, обеспечивает относительно более низкий уровень затрат при перевозке грузов речным транспортом в параллельных с железнодорожными направлениях. Так, грузовые тарифы, введённые в действие с 1 января 1949 г., предусматривали следующее соотношение затрат на перевозку отдельных грузов железнодорожным и речным транспортом:

Грузы	Отношение речного тарифа к железнодорожному тарифу, принятому за единицу
Руда	0,81
Уголь	0,75
Лес (при перевозках на судах)	0,84
Минерально-строительные материалы	0,56

Это означает, что при прочих равных условиях в перевозках массовых грузов предпочтение должно быть отдано речному транспорту.

На коротких расстояниях целесообразно как с точки зрения рационального использования подвижного состава железных дорог, так и с точки зрения экономии на транспортных расходах потребителей использование для перевозки грузов автомобильного транспорта.

Существующие транспортные тарифы помимо основной платы за тонно-километр перевезённого груза включают в ряде случаев повышенные запретительные тарифы. Значение этих тарифов заключается в том, чтобы экономически заинтересовать грузоотправителей в сокращении перевозок по нерациональным направлениям, а также в наиболее эффективном использовании ими различных видов транспорта. Уплата такого запретительного тарифа приравнена к непроизводительным расходам. Поэтому при исчислении плановой калькуляции в неё не должна включаться уплата повышенных исключительных тарифов. Как нам представляется, эти непроизводительные расходы по перевозке грузов не должны вообще относиться на грузополучателей, поскольку они являются результатом неправильной организации перевозок грузов поставщиками.

На статьи калькуляции *«Топливо на технологические цели»* и *«Энергия на технологические цели»* относятся: затраты всех видов топлива и энергии, связанные непосредственно с производством определённых изделий (например, топливо для выработки электроэнергии, электроэнергия, потребляемая в электрохимических производствах, и т. д.).

Затраты топлива и электроэнергии, связанные с обслуживанием работы оборудования, а также рабочих мест, относятся на соответствующую статью калькуляции. Основные факторы снижения расходов по этой статье затрат те же, что и по сырью и материалам.

Затраты по статье *«Основная производственная заработная плата»*, непосредственно относимой на единицу продукции, определяются: величиной рабочего времени, потребного на производство данной продукции; средней тарифной ставкой за час работ; дополнительными приплатами сверх основной заработной платы по тарифной ставке (в тех случаях, когда эти приплаты могут быть непосредственно отнесены на определённое изделие).

Величина рабочего времени, потребного на производство единицы данной продукции, не является чем-то неизменным для всех предприятий данной отрасли. В ней находят непосредственное отражение: уровень технического оснащения отдельных предприятий, квалификационный состав рабочих кадров, организация технологического процесса, управления и производственного обслуживания, рост политической сознательности и производственной

активности трудящихся, их отношение к труду и развитие среди них социалистического соревнования. Все эти факторы производительности труда в социалистической промышленности находят своё воплощение в нормах затрат рабочего времени (трудоёмкость изделий). Эти нормы рабочего времени, на основе которых исчисляются затраты заработной платы в плановых калькуляциях, должны быть нормами прогрессивными, ориентироваться на опыт передовых предприятий, цехов, бригад и тем самым стимулировать все предприятия данной отрасли промышленности к экономии затрат по сравнению с уже достигнутым уровнем.

В ряде отраслей промышленности существует практика включения в общий фонд рабочего времени, определённый на основе нормального технологического процесса, дополнительных затрат труда, вызываемых якобы неизбежными отклонениями от технологии и стандартного качества производимых изделий. Такая практика не может быть признана правильной, поскольку она ослабляет значение плановой себестоимости в борьбе за внедрение в народное хозяйство передовой технологии.

Поэтому при определении затрат рабочего времени на производство единицы продукции следует исключать дополнительные затраты рабочего времени, вызываемые нарушениями технологической дисциплины.

Поскольку размер тарифной ставки связан с квалификационным уровнем рабочей силы, занятой на производстве изделия, весьма важна проверка необходимости привлечения к производству данного изделия рабочей силы именно такой квалификации. На отдельных заводах машиностроительной промышленности нередко встречаются факты использования рабочей силы высокой квалификации на производстве сравнительно простой по конструкции продукции и по технологии её изготовления, что приводит к необоснованному завышению затрат на заработную плату. Такого рода излишества должны быть исключены при построении плановой калькуляции.

На статью *«Заработная плата дополнительная»* относятся все виды дополнительной оплаты рабочих и служащих за непроработанное на производстве (неявочное) время: оплата отпусков, выплата компенсации за неиспользованный отпуск, оплата перерывов в работе кормя-

щих матерей, оплата времени, связанного с выполнением государственных обязанностей. В эту статью включаются также все виды премий и приплат к заработной плате, которые не могут быть непосредственно отнесены на определённое изделие. Эти затраты распределяются между изделиями пропорционально основной производственной заработной плате.

В статью затрат *«Отчисления на социальное страхование»* включаются отчисления органам социального страхования. Эти отчисления определяются в установленном проценте от сумм основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих и распределяются между изделиями пропорционально затратам основной производственной заработной платы.

Расходы *по содержанию и обслуживанию оборудования и рабочих мест* включают в себя затраты, связанные с нормальным функционированием производственных фондов предприятия. К этим затратам относятся:

1) заработная плата и начисления на заработную плату рабочих, занятых обслуживанием оборудования;

2) затраты на материалы, расходуемые на содержание производственного оборудования (смазочные материалы, обтирочные материалы, огнеупорные материалы, крепёжные детали и мелкие запасные части и т. д.);

3) расходы по текущему ремонту производственного оборудования;

4) амортизация производственного оборудования и транспортных средств;

5) износ малоценных и быстроизнашивающихся инструментов и инвентаря;

6) силовая энергия и вода для производственных нужд.

Назначение всех этих затрат состоит в обеспечении бесперебойной работы предприятия. Экономия на этих расходах достигается главным образом в результате того, что рост производства продукции опережает рост затрат по обслуживанию оборудования, что приводит к систематическому снижению затрат на единицу продукции.

В отличие от затрат на материалы и основную производственную заработную плату расходы, связанные с работой оборудования, не могут прямо относиться на изготовляемые изделия. Они могут распределяться только косвенным путём. Критерием распределения расходов, связанных с работой оборудования, между отдельными

изделиями может служить время использования оборудования при производстве того или иного вида продукции и определённые нормативным путём затраты по содержанию и обслуживанию оборудования в единицу времени.

Цеховые и общепроизводственные расходы включают затраты по управлению цехом, предприятием и обслуживанию их деятельности в целом.

К *цеховым* расходам относятся:

1) заработная плата и управленческие расходы общецехового персонала (инженерно-технических работников, служащих, младшего обслуживающего персонала, вспомогательных рабочих);

2) амортизация, текущий ремонт и содержание основных средств цехов;

3) износ малоценного и быстроизнашивающегося хозяйственного инвентаря;

4) топливо, энергия и вода для отопления, освещения и прочих хозяйственных нужд;

5) расходы по содержанию цеховых лабораторий;

6) расходы по охране труда, спецодежде и спецпитанию;

7) цеховые расходы по рационализации и изобретательству;

8) разные денежные расходы.

По *общепроизводственным (общезаводским) расходам* проходят:

1) заработная плата и управленческие расходы аппарата заводоуправления;

2) амортизация, содержание и текущий ремонт общезаводских основных средств;

3) содержание заводских складов;

4) расходы по охране труда общезаводского значения;

5) расходы по набору и подготовке рабочей силы, относимые на себестоимость;

6) расходы предприятия в целом по рационализации, изобретательству и научным исследованиям;

7) содержание конструкторских бюро;

8) проценты за кредит;

9) разные денежные расходы.

В цеховых и общепроизводственных расходах сосредоточивается решающая часть административно-управленческих расходов предприятий. Всемерная экономия на этих расходах имеет большое прогрессивное значение для

народного хозяйства, потому что помимо сбережения значительных денежных средств она ведёт к упорядочению управленческого аппарата предприятий и к ликвидации всякого рода излишеств.

Основными факторами экономии на цеховых и общепроизводственных расходах являются следующие:

1. Увеличение объёма производства, не связанное (до известных пределов) с соответствующим увеличением цеховых и общепроизводственных расходов. Например, размеры заработной платы и управленческих расходов аппарата заводоуправления и цехов, амортизация, ремонт и содержание основных средств могут оставаться теми же или же изменяться незначительно при увеличении масштабов производства. В этом смысле принято относить цеховые и общепроизводственные расходы к непропорциональным расходам, т. е. к расходам, возрастающим не в прямой пропорции к росту объёма производства.

2. Упорядочение управленческого аппарата и его удешевление — таков второй источник сокращения цеховых и общепроизводственных расходов. В этом отношении имеет большое значение ликвидация излишеств в управленческом аппарате, в частности излишнего дробления производственных участков и цехов, ведущего к росту расходов и усложняющего управление производством.

3. Ликвидация непроизводительных расходов, в частности штрафов за невыполнение обязательств по договорам с поставщиками и заказчиками, повышенных затрат за пользование заёмными средствами в результате невыполнения обязательств перед Государственным банком, штрафов за простои вагонов и судов, потерь в результате недостач и порчи продукции, материалов и т. д.

Расходы по подготовке и освоению новых видов продукции включают в себя затраты, связанные с проектированием и конструированием нового изделия, разработкой технологического процесса его изготовления, проектированием и конструированием инструментальной оснастки, разработкой и документальным оформлением расходных нормативов, перепланировкой, перестановкой и наладкой оборудования, испытаниями материалов, полуфабрикатов, инструментов и приспособлений для производства нового

изделия, а также с изготовлением опытного образца нового изделия.

Погашение этих расходов производится, как сказано выше, в течение срока до 2 лет с момента перехода на серийный или массовый выпуск новых изделий путём равномерного отнесения соответствующей суммы на каждое изготовленное изделие.

При определении расходов по подготовке и освоению новых видов продукции, относимых на единицу изделия, должны быть учтены возможности существенной экономии по этой статье затрат за счёт рационального использования уже имеющегося опыта в освоении таких же или аналогичных изделий на других предприятиях. Так как затраты по подготовке и освоению производства новых видов продукции, относимые на единицу изделия, обратно пропорциональны общему количеству изделий, подлежащих изготовлению в период возмещения этих затрат, крайне важно правильно определить объём продукции, изготовляемой на протяжении всего этого периода. Особенно большое значение это имеет при калькулировании себестоимости изделий, подвергающихся быстрой модернизации. Неточное определение масштабов производства за первые два года выпуска изделий в одном случае может приводить к завышению рентабельности, а в другом случае — к необоснованным убыткам в результате неполного списания затрат по подготовке и освоению новых видов продукции.

По статье *«Износ инструментов, штампов, моделей и приспособлений целевого назначения»* отражается погашение стоимости инструментов, специально предназначенных для использования в производстве отдельных типов изделий. Погашение стоимости износа инструментов, штампов, моделей и приспособлений целевого назначения производится обычно по специальному сметному расчёту, с учётом стоимости набора инструментов и сроков их службы.

Возможности экономии по этой статье затрат заключаются, во-первых, в снижении затрат по изготовлению инструментов, штампов, моделей и приспособлений; во-вторых, в улучшении их качества и в связи с этим в увеличении сроков службы; в-третьих, в использовании остатков инструментальной оснастки, предназначавшихся

ранее для изготовления изделий, снятых в настоящее время с производства.

По статье *«Специальные расходы»* в серийном и массовом производстве показываются затраты, связанные с изготовлением изделий по отдельному заказу (затраты по документальной подготовке, стоимость моделей, штампов и приспособлений, затраты по монтажу и испытаниям). Вместе с тем на эту статью калькуляции относятся затраты по специальным испытаниям изделий серийного и массового производства.

Поскольку затраты по специальным испытаниям имеют в себестоимости отдельных изделий довольно значительный удельный вес, необходимо обеспечить строгое нормирование этих затрат по согласованию с аппаратом заказчиков, ведающих приёмом и контролем качества готовых изделий. Из плановой калькуляции должны быть исключены испытания, вводимые поставщиками сверх установленных нормативов, в связи с неудовлетворительным состоянием межоперационного внутризаводского контроля за качеством.

К *внепроизводственным* расходам относятся затраты предприятия по сбыту продукции. Величина этих затрат непосредственно связана с условиями поставки продукции. Меньше всего эти расходы в отраслях промышленности, сдающих свою продукцию на месте её производства (например, у кирпичных заводов, отпускающих продукцию франко-склад завода). Наиболее высоки эти затраты у предприятий, обязанных доставлять свою продукцию до места нахождения потребителя. Основными источниками экономии на внепроизводственных расходах являются:

а) сокращение затрат по транспортировке продукции путём более рационального её продвижения от поставщиков к потребителям;

б) экономия на расходах по погрузке и разгрузке продукции путём механизации погрузочно-разгрузочных работ;

в) экономия на расходах по автомобильному и гужевому транспорту за счёт ликвидации простоев и более полного использования транспортных средств;

г) уменьшение затрат по хранению путём своевременной отгрузки изготовленной продукции.

ПЛАНИРОВАНИЕ УРОВНЯ ОПТОВЫХ ЦЕН И ЦЕННОСТНЫХ СООТНОШЕНИЙ

Из того, что было сказано выше о структуре оптовых цен на средства производства, следует, что они определяются в конечном счёте себестоимостью и прибылью. Следовательно, для перехода от себестоимости к оптовой цене необходимо учесть образование прибыли.

В отличие от товаров массового потребления средства производства, в подавляющей своей массе, потребляются в пределах государственного хозяйства. Здесь нет места для товарного обмена, средства производства не отчуждаются, право собственности на них не уступается. Поэтому от оптовых цен на средства производства не требуется, чтобы они возмещали полные издержки общества, связанные с их производством. Величина денежных накоплений, реализуемая в оптовых ценах на средства производства, ограничивается минимумом прибыли, необходимым для обеспечения нормальной деятельности отрасли промышленности в условиях хозяйственного расчёта.

Выше, во второй главе настоящей работы, мы указывали на условия, определяющие величину прибыли в отдельных отраслях промышленности. При этом отмечалось, что для нормального развития отрасли в условиях хозяйственного расчёта достаточно, чтобы собственные источники накопления обеспечивали возможность прироста собственных оборотных средств на действующих предприятиях, известное долевое участие в финансировании капитальных работ и образовании оборотных средств на новых, вводимых в эксплуатацию предприятиях. Расчёты, произведённые применительно к условиям 1950 г., показывают, что уже при рентабельности в размере от 1,5 до 3% обеспечивается за счёт собственных накоплений весь прирост собственных оборотных средств основных отраслей промышленности (включая и образование оборотных средств на новых предприятиях).

Означает ли это, однако, что, после того как исчислен процент прибыли, который можно считать в среднем нормальным для данной отрасли промышленности, вся дальнейшая работа по построению оптовых цен сведётся к тому, чтобы механически присоединить эту прибыль к установленной ранее себестоимости продукции? Такое представление было бы до крайности упрощённым. На самом деле

построение оптовых цен есть дело куда более сложное. Цены отдельных видов продукции не представляют собой чего-то изолированного друг от друга. В своей совокупности они составляют единую систему цен, отражающую в денежной форме все взаимодействия и связи, существующие между отраслями народного хозяйства в процессе расширенного социалистического воспроизводства. Вот почему нельзя правильно решить вопрос о цене отдельного изделия вне связи данной отдельной цены со всей системой цен.

Прежде всего, в процессе расширенного воспроизводства отдельные отрасли промышленности могут выступать как последовательные фазы единого процесса производства, например: добыча руды, плавка чугуна, плавка стали, производство проката, производство метизов. Цены на продукцию, производимую в каждом из этих производств, должны обеспечивать возмещение издержек и минимальную прибыль. Это означает, что цена чугуна должна находиться в определённом соотношении с ценой стали, цена стали — с ценой проката, цена проката — с ценой метизов. Игнорирование этих связей, реально существующих в металлургическом производстве, и механическое построение цен на отдельные виды продукции применительно к сложившейся их себестоимости без учёта действующих цен на другие виды продукции могли бы привести к заведомому искажению цен. Могло бы, например, оказаться, что цена товарного чугуна сравняется с ценой стальных слитков, цена стальных слитков — с ценой рельсов. Цены на минеральные удобрения должны находиться в определённом соотношении с ценами на сельскохозяйственные продукты: прирост доходов от внесения удобрений должен превышать затраты на эти цели и т. д.

При определении оптовых цен необходимо, однако, учитывать и соотношения более сложных порядков. Речь идёт о ценностных соотношениях между различными видами продукции, которые могут быть замещены друг другом в процессе потребления. Возможность выбора в известных пределах того или иного вида продукции, возникающая в таком случае для потребителя, делает крайне актуальной задачу активного использования цен в интересах проведения хозяйственной политики Советского государства.

Рассмотрим конкретно, в каких формах могут быть использованы оптовые цены в интересах стимулирования рационального использования материальных ресурсов.

1. *Соотношение цен на цветные металлы и заменяющие их чёрные металлы.* При установлении цен на цветные металлы учитывается необходимость стимулирования замены их чёрными металлами или сплавами с меньшим содержанием дефицитных цветных металлов. С этой целью сознательно предусматривается более высокий уровень рентабельности по цветным металлам, чем по чёрным металлам.

2. *Соотношение цен на взаимозаменяемые виды чёрных металлов.* Для одних и тех же производственных или строительных целей могут быть применены различные марки чёрных металлов. Например, в производстве металлоконструкций могут быть использованы рядовой прокат и низколегированные стали, в производстве шарикоподшипников могут быть использованы листовая сталь и трубы и т. д. Ввиду возможности одновременного использования для одних и тех же целей различных видов и марок чёрных металлов необходимо обеспечить при построении оптовых цен проведение определённой хозяйственной линии, рассчитанной на поощрение потребления одних видов и марок чёрных металлов и на ограничение других. Например, цены на низколегированные стали устанавливаются выше цен на рядовые стали, однако на таком уровне, который поощряет внедрение в народное хозяйство низколегированных сталей, отличающихся повышенной прочностью.

3. *Соотношение цен на дальнепривозные и местные виды топлива.* Сокращение дальности перевозок каменноугольного топлива представляет вопрос большого народнохозяйственного значения, так как при транспортировке топлива на большие расстояния значительная часть его сжигается в топках локомотивов. Отсюда следует необходимость всемерно стимулировать потребление местного топлива. Серьёзным препятствием к решению этой задачи служит относительно высокая себестоимость местных углей (в переводе на условное топливо) ввиду их высокой зольности. Поэтому приходится в ряде случаев итти на установление оптовых цен на местные угли ниже их себестоимости, возмещая возникающие в связи с этим убытки угольной промышленности за счёт более высоких цен на

дальнепривозные угли. Этим же целям служит установление льготных тарифов на перевозку местного топлива в зоне рационального его потребления.

4. *Соотношение цен на твёрдое, жидкое и газообразное топливо.* Определение цен на твёрдое и жидкое топливо на уровне их себестоимости, без учёта ценностных соотношений между различными видами топлива привело бы к поощрению расходования высококачественного нефтетоплива, добыча которого относительно дешевле, чем каменного угля. Так как это противоречило бы общегосударственным интересам, требующим всемерной экономии нефтетоплива, то при определении оптовых цен на нефтепродукты в них был включён налог с оборота, что привело к более высокому уровню цен на нефть и продукты её переработки в сравнении с другими видами топлива.

В свою очередь в целях рационального использования ресурсов высококалорийного природного газа цены на газ устанавливаются применительно к ценам на жидкое горючее.

5. *Соотношение цен на дальнепривозные и местные виды лесной продукции.* В отличие от каменноугольного топлива рациональное использование ресурсов древесины предполагает всемерное поощрение заготовок лесопродукции в относительно отдалённых лесоизбыточных районах при одновременном ограничении местных заготовок древесины в лесопотребляющих районах. Решение этой задачи требует, чтобы затраты на древесину, заготовляемую в лесоизбыточных районах, включая расходы по её перевозкам в лесопотребляющие районы, не превышали цен на древесину местных заготовок в месте их потребления. Избыток цены на местную древесину по сравнению с её себестоимостью плюс нормальная прибыль поступает в доход государственного бюджета в форме попённой платы и частично в порядке отчислений от прибылей.

6. *Соотношение цен на различные виды строительных материалов.* Одним из важных вопросов, решаемых при построении оптовых цен, является установление правильных соотношений между различными видами строительных материалов: кирпич и древесина, кровельное железо и черепица, бетон и железные конструкции. Механическое равнение на себестоимость каждого отдельного вида строительных материалов без учёта ценностных соотношений между ними может привести к тому, что цены вступят

в противоречие с интересами рационального потребления материальных ресурсов. Например, может оказаться более выгодным применять железные конструкции там, где целесообразно применение железобетона, кровельное железо вместо черепицы, деловую древесину вместо кирпича и т. д.

7. *Соотношение цен на сырьё и отходы производства.* В ряде отраслей промышленности наряду с полнокачественным сырьём применяются отходы производства, лом. Так, при производстве стали в шихту идёт и полноценный чугун и чугунный лом. Естественно, что между ценами на полнокачественное сырьё и ценами на отходы производства и лом должно быть определённое соотношение, при котором обеспечивалось бы наиболее рациональное использование сырьевых ресурсов. Цены на отходы производства предприятий союзной и союзно-республиканской промышленности, передаваемые для промышленного использования предприятиям местной промышленности, определяются в пределах до 70% стоимости полноценного сырья.

8. *Соотношение цен на различные типы машин и механизмов.* Между ценами на различные типы машин и механизмов также необходимо определённое соотношение. Например, существуют грузовые автомобили грузоподъёмностью в 1,5; 3; 5; 7 *т*. Каким должно быть соотношение цен между этими автомашинами различной грузоподъёмности? Если цены автомашин будут возрастать прямо пропорционально их грузоподъёмности, то для многих потребителей станет выгодным приобретение машин малой мощности, так как использование машин большой грузоподъёмности требует создания широкого фронта работ, что возможно обеспечить не во всех случаях; к тому же здесь потребуются большие первоначальные вложения. Такое построение цен будет неправильным и с точки зрения экономики производства: издержки производства автомашин возрастают не в прямой пропорции к увеличению их грузоподъёмности. Следовательно, цены на автомашины должны быть определены таким образом, чтобы цена автомашин в переводе на тонну грузоподъёмности последовательно снижалась по мере увеличения грузоподъёмности.

Весьма важно правильное определение цен на новые, впервые осваиваемые машины. Нередко встречается такая практика, когда министерства устанавливают временные цены на новые машины исходя из себестоимости первого

периода их освоения, не учитывая соотношения этих цен с ценами аналогичных старых машин. В результате затраты заказчиков на приобретение новых типов машин возрастают в большей мере, чем экономия от замены ранее применяемых типов машин. Такой узкокоммерческий подход к определению цен на новые машины затрудняет внедрение новых машин в народное хозяйство и, искусственно ограничивая масштабы производства этих машин, препятствует снижению затрат на их изготовление. Цены на новые машины должны устанавливаться с обязательным учётом интересов стимулирования быстрейшего внедрения их в народное хозяйство.

9. *Соотношение цен на новые машины и ремонт действующего парка машин.* Цены на ремонт действующего парка машин и запасные части к ним должны устанавливаться в строгом соотношении с существующими ценами на новые машины. Только при этом условии можно обеспечить стимулирование сбережения и ремонта действующего парка машин. В практике ценообразования установилось соотношение между ценой новой машины и ценой комплекта запасных частей и сборочных узлов к ней, как 1:1. Это соотношение означает, что цена комплекта деталей, из которых состоит готовая машина, не должна превышать цены готовой машины. При этом условии для предприятия делается выгодным производить замену деталей и ремонт машины до полного её физического износа.

До сих пор мы говорили об учёте при установлении оптовых цен правильных соотношений этих цен на различные виды промышленной продукции. Сейчас мы намерены остановиться на другой стороне проблемы ценообразования — на использовании цен в интересах укрепления стимулов роста производства и улучшения качества продукции.

Правильно построенная система цен должна обеспечить:

1) единство цен на одинаковую продукцию, так как только в этом случае цена может выполнить свою функцию единой меры издержек производства и объёма созданной продукции;

2) безубыточную и рентабельную работу основной массы предприятий в каждой отрасли промышленности как важнейшее условие хозяйственного расчёта;

3) планирование рентабельности различных видов продукции, производимых предприятиями данной отрасли промышленности, с учётом интересов улучшения ассортимента и качества продукции.

Здесь мы встречаемся с одной из наиболее сложных проблем ценообразования: как обеспечить в условиях существующих различий в уровне себестоимости продукции между предприятиями единство оптовых цен на одинаковую продукцию и одновременно рентабельную работу предприятий каждой данной отрасли промышленности?

Прежде всего нужно установить, что следует понимать под единством цен. Означает ли этот принцип единства цен обязательное во всех случаях установление одинаковых цен для всех районов Советского Союза, без учёта особенностей в экономике производства и реализации продукции? Означает ли это, например, что цена на древесину должна быть одинаковой, например, в Донбассе, где отсутствуют заготовки древесины, и в Карело-Финской ССР, являющейся одним из основных районов лесозаготовок?

Такое «единство» цен означало бы, что цены оторвались от издержек производства продукции. При таком построении цен оказалось бы, например, одинаково целесообразным размещение деревообрабатывающих предприятий в пунктах заготовки древесины и в безлесных районах. Очевидно, что единство цен вовсе не исключает, а даже предполагает установление диференцированных поясных цен на продукцию в тех случаях, когда условия её производства и транспортировки в разных экономических районах существенно отличаются друг от друга.

Установление поясных цен решает задачу единства оптовых цен для всех предприятий, расположенных в данном пункте производства, и одновременно позволяет учесть районные (поясные) различия в уровне себестоимости продукции. Однако различия между предприятиями в уровне себестоимости одинаковой продукции не могут быть сведены только к поясным различиям. В ряде случаев предприятия, находящиеся в одном и том же экономическом районе, имеют различную себестоимость одной и той же продукции. Причины, вызывающие такие существенные различия в себестоимости одинаковой продукции на разных предприятиях, могут быть сведены к следующим:

1) влияние природных и транспортных факторов: размещение предприятий по отношению к источникам сырья и топлива, а также районам потребления; мощность сырьевой и топливно-энергетической базы и связанные с этим масштабы производства; качество сырья и топлива, создающее для отдельных предприятий в своём роде «монопольные» условия более высокой производительности труда и пониженных издержек производства;

2) различия между предприятиями в уровне их технического оснащения;

3) различия между предприятиями в степени (стадии) освоения новых видов продукции;

4) различия в затратах на сырьё;

5) недостатки в планировании и организации производства:

а) недостатки в планировании производственной программы предприятий, сводящиеся к тому, что министерства в отдельных случаях размещают заказы между предприятиями без должного учёта их специализации и технической подготовки;

б) недостатки в организации межзаводской кооперации предприятий-смежников;

в) недостатки хозяйствования на том или ином предприятии, приводящие к тому, что зачастую предприятия, рядом расположенные и находящиеся примерно в равных условиях, всё же имеют разные издержки на единицу одной и той же продукции.

Возникает вопрос: каким образом в практике ценообразования могут быть учтены эти различия в себестоимости продукции на отдельных предприятиях или, иначе, каким образом могут быть при единстве цен на одинаковую продукцию устранены резкие колебания уровней рентабельности по предприятиям и группам продукции в пределах каждой данной отрасли промышленности?

Прежде всего, поскольку оптовые цены выступают как критерий общественно-необходимых затрат на производство товаров, эти цены не могут учитывать повышенных издержек, связанных с недостатками хозяйствования на отдельных предприятиях. Эти повышенные издержки не могут участвовать в образовании отраслевой плановой себестоимости, на базе которой определяются оптовые цены. Предприятия, допускающие такие излишние

издержки, приводящие к потерям для социалистического общества, естественно, должны иметь убытки.

Оптовые цены не могут также ориентироваться на повышенные издержки, возникающие у отдельных предприятий в результате недостаточно рационального планирования их производственной программы, размещения министерствами заказов между предприятиями без должного учёта их специализации.

Аналогично, видимо, должен решаться вопрос об учёте повышенных издержек отдельных предприятий, связанных с неправильной организацией — в известных случаях — межзаводского кооперирования, приводящей к необоснованному удорожанию полуфабрикатов и комплектующих изделий для предприятий, выпускающих конечную продукцию. Эти повышенные издержки не должны находить отражения в оптовых ценах.

Таким образом, мы приходим к выводу, что при определении оптовых цен не могут учитываться различия в себестоимости продукции, вызываемые недостатками в планировании и организации производства. Иначе, однако, должен решаться вопрос об учёте в ценообразовании таких факторов, как влияние природных и транспортных условий, различия в уровне технического оснащения предприятий, в степени освоения новых видов продукции, в ценах на сырьё. Эти факторы не зависят непосредственно от предприятия или отрасли промышленности и поэтому не могут быть игнорированы при установлении цен без существенного нарушения интересов хозяйственного расчёта.

В тех случаях, когда отклонения себестоимости продукции на отдельных предприятиях от уровня отраслевой себестоимости сравнительно невелики, безубыточность и рентабельность основной части предприятий может быть обеспечена путём некоторого повышения среднего уровня рентабельности всей отрасли. Например, при разработке проектов оптовых цен и тарифов, введённых в действие с 1 января 1949 г., оказалось, что при повышении прибыли с 5 до 8% можно обеспечить рентабельность всех электроэнергетических систем.

При более значительных отклонениях себестоимости продукции на отдельных предприятиях от уровня отраслевой себестоимости в ряде случаев оказывается необходимым проведение мер, направленных:

а) к уравнению затрат на производство для различных предприятий, по которым действуют единые цены;

б) к перераспределению накоплений внутри отрасли промышленности.

Так, различия в себестоимости продукции, вызываемые неодинаковыми затратами на сырьё, образующимися у разных предприятий, могут иметь место в случаях, когда:

а) дальность перевозки сырья, а тем самым и величина транспортных расходов не одинаковы на различных предприятиях;

б) существует различный порядок калькулирования затрат на сырьё в зависимости от того, получается ли оно со стороны или изготовляется на данном предприятии.

В направлении уравнения транспортных расходов для всех предприятий, находящихся в одном и том же пункте производства, действует система оптовых цен франко-вагон станция назначения. Применение этой системы цен в отраслях промышленности, отличающихся высоким удельным весом транспортных расходов в себестоимости продукции, может устранить резкие разрывы между уровнями рентабельности на различных предприятиях.

Что касается различий в себестоимости продукции, возникающих в результате разной оценки материалов и полуфабрикатов собственного производства и получаемых со стороны, то этот вопрос может быть решён путём перехода к оценке материалов и полуфабрикатов, независимо от источников их получения, по единым оптовым ценам.

Нужно сказать, что в ряде отраслей промышленности недостатки в калькулировании себестоимости продукции продолжают ещё иметь место.

Так, например, затраты на чёрные металлы на предприятиях машиностроительной промышленности, не имеющих металлургических цехов, определяются по единым оптовым ценам. На заводах же, имеющих собственную металлургическую базу, эти же металлы включаются в калькуляции по заводской себестоимости. Так как масштабы и степень специализации производства чёрных металлов в металлургических цехах машиностроительных заводов существенно отличны от масштабов и степени специализации на заводах чёрной металлургии, то себестоимость продукции этих цехов, как правило, превышает опто-

вые цены, предусмотренные единым прейскурантом на чёрные металлы.

В результате себестоимость машиностроительной продукции заводов, имеющих собственную металлургическую базу, за этот счёт значительно завышается. Это обстоятельство ставит их в неравное положение с другими машиностроительными предприятиями, искажает финансовые результаты их хозяйственной деятельности и ослабляет стимулы к развитию «малой металлургии».

В настоящее время, видимо, наступил момент, для того чтобы ввести в промышленности единую практику калькулирования затрат основных видов сырья и полуфабрикатов, по которым существуют утверждённые правительством СССР единые оптовые цены. Эти виды сырья и полуфабрикатов должны калькулироваться всеми предприятиями по единым государственным ценам.

В отраслях машиностроения при определении цен оказывается необходимым учесть различия в себестоимости одинаковой продукции на отдельных предприятиях, связанные с освоением новых видов продукции. Обычно в этих отраслях промышленности освоение нового вида продукции начинается на одном-двух заводах (так называемые головные заводы), и только после полной конструктивной и технологической отработки изделия оно передаётся для изготовления на заводы-дублёры. Так как затраты по постановке новых производств, а также стоимость износа специальных приспособлений и инструмента распределяются равномерно между изделиями, выпускаемыми на протяжении определённого периода, то себестоимость продукции отдельных предприятий существенно зависит от того, на какой стадии освоения нового изделия находится то или иное предприятие и в каких масштабах осуществляется серийный выпуск изделий. Головной завод, выпускающий изделие в серийном порядке более двух лет, не будет уже иметь в своей отчётной калькуляции расходов по постановке новых производств, затраты же по специальным приспособлениям и инструментам составят у него относительно небольшую сумму на единицу продукции, так как первоначальные издержки на эти цели уже возмещены, а текущие затраты по возобновлению специальной оснастки распределяются между большим количеством выпускаемых изделий. Иное дело, когда речь идёт о заводе-дублёре, только что приступившем к выпуску новой

продукции. Здесь повышенные затраты, связанные с освоением новой продукции, распределяются между небольшим числом выпускаемых изделий, что приводит к резкому повышению себестоимости единицы изделия.

Такие различия в себестоимости продукции отдельных предприятий являются неизбежными, поскольку они определяются современным уровнем развития техники, в частности существующими условиями освоения новых видов продукции. Как объективно неизбежные издержки общественного производства, они должны быть возмещены. Практика ценообразования выдвинула следующие две формы возмещения диференцированных издержек предприятий по освоению новых видов продукции.

Во-первых, в некоторых ограниченных случаях проектируется установление временно (на период освоения) повышенных цен по отдельным группам предприятий, впервые приступающих к выпуску новой продукции. Эти исключения допускаются в случаях, когда: а) речь идёт о конечных изделиях, не направляющихся для дальнейшей переработки или укомплектования продукции; б) изделия поступают одному и тому же заказчику; в) оплата изделий производится в централизованном порядке за счёт государственного бюджета. Такая практика применяется в некоторых отраслях машиностроения, где по предприятиям, впервые осваивающим тот или иной вид продукции, устанавливается временная надбавка к оптовым ценам.

Второй путь заключается в том, что при установлении единых цен на одинаковую продукцию обеспечивается возмещение в централизованном порядке затрат предприятий, связанных с освоением новых видов изделий. Так, в 1945 г. был установлен порядок, которым предусмотрено, что при организации на новом заводе производства изделия, ранее освоенного на другом предприятии, на этот новый завод распространяется оптовая цена, установленная для предприятия, первоначально освоившего выпуск данного изделия. При этом разница между плановой себестоимостью изделия на новом предприятии плюс 3% рентабельности и единой оптовой ценой должна была возмещаться в порядке целевого финансирования из государственного бюджета. Этот порядок исходил из существования системы государственных дотаций тяжёлой промышленности и потому не отвечает новым условиям работы промышленности. Однако сам принцип централизованного

возмещения дополнительных издержек предприятий, связанных с освоением новых видов продукции, сохраняет своё значение и в настоящее время.

После изложенного нам остаётся рассмотреть вопрос о влиянии на уровень рентабельности продукции отдельных предприятий различий в их техническом оснащении, а также в природных и транспортных условиях производства. Этот вопрос имеет особо важное значение для современной практики ценообразования. И то обстоятельство, что он рассматривается нами последним по счёту, объясняется исключительно методическими соображениями.

Необходимо с самого начала оговориться, что, когда мы говорим об учёте в ценообразовании различий в техническом уровне отдельных групп предприятий, то имеем в виду вовсе не возмещение чрезмерно высоких издержек предприятий, заведомо отставших по своему техническому развитию от нормальных для данной отрасли условий производства. Такие издержки не могут быть возмещены оптовыми ценами, ориентирующимися на общественно-необходимые условия производства. Речь идёт о таких случаях, когда в отдельных отраслях промышленности при единых оптовых ценах, определённых на базе средней для данной отрасли себестоимости продукции, в число убыточных попадают даже вполне современные в техническом отношении предприятия. Такое положение существует, например, в чёрной металлургии, где на уровень средней себестоимости основных видов продукции оказывают решающее влияние несколько предприятий, являющихся уникальными по масштабам выпуска и техническому уровню производства продукции (Кузнецкий металлургический комбинат, Магнитогорский металлургический комбинат и др.). Исключительно крупные масштабы производства и пониженная стоимость сырья или топлива, в определённой степени связанные с природными факторами (большие запасы высокоценного сырья и топлива), обеспечивают особенно низкий уровень издержек производства на этих предприятиях, что приводит к понижению отраслевой себестоимости продукции ниже того уровня, на котором находятся затраты других предприятий, тоже технически передовых, но работающих в менее выгодных в смысле масштабов производства условиях.

В условиях, когда для части предприятий в силу непосредственного или косвенного влияния особо благоприят-

ных природных и транспортных факторов создаётся резко пониженный уровень затрат на производство, возникают два возможных метода построения цен.

1. Оптовая цена определяется на основе отраслевой себестоимости, в образовании которой не участвуют предприятия с исключительно благоприятными условиями производства. Следовательно, отраслевая себестоимость выражает в данном случае не средние, а более худшие, чем в среднем, условия производства. Отраслевая себестоимость, на базе которой образуется единая цена, превышает действительные затраты на производство этой продукции. Здесь заключена материальная основа извлечения предприятиями, работающими в более благоприятных условиях, добавочной (диференциальной) прибыли. Эта диференциальная прибыль направляется в государственный бюджет в своеобразной форме рентных платежей.

Такой метод построения цен принят в лесозаготовительной промышленности. Особенность этой отрасли состоит, в частности, в том, что заготовку древесины осуществляют лесозаготовительные организации, подчинённые самым различным министерствам, центральным и местным учреждениям. Здесь не существует также единой централизованной сбытовой организации. В силу этого отсутствует возможность возмещения издержек всех лесозаготовительных организаций путём централизованного перераспределения накопления.

В лесозаготовительной промышленности с 1949 г. введена система взимания попённой платы за древесину, диференцированной с учётом различия в природных и транспортных условиях лесозаготовителей. Эта попённая плата является одним из элементов, образующих оптовые цены на древесину.

Попённая плата, уплачиваемая лесозаготовителями, диференцирована по лесоэксплуатационным зонам и породам древесины, а также с учётом расстояния.

Необходимо отметить, что такой метод построения цен не получил распространения в добывающей промышленности СССР. Это объясняется интересами снижения цен на продукцию добывающих отраслей тяжёлой индустрии, поставляющих основные виды промышленного сырья. Наличие в большинстве добывающих отраслей тяжёлой промышленности возможности централизованного перерас-

пределения накоплений (сосредоточение управления подавляющим числом предприятий отрасли в одном министерстве; реализация всей продукции отрасли через единый централизованный сбыт) создаёт условия, позволяющие обеспечить возмещение издержек предприятий добывающей промышленности, не прибегая при этом к повышению уровня цен.

2. Оптовая цена определяется на основе средней отраслевой себестоимости продукции всех предприятий данной отрасли промышленности. В этом случае становятся убыточными даже предприятия, достигшие уровня отраслевой себестоимости продукции, образуемой без участия предприятий с особенно благоприятными условиями производства. Здесь целесообразно использование в интересах перераспределения накоплений внутри соответствующих отраслей промышленности метода так называемых расчётных цен. Сущность этого метода заключается в том, что наряду с едиными оптовыми ценами промышленности, по которым производится отпуск продукции потребителям, устанавливаются особые диференцированные цены для расчётов между отраслевыми сбытами и отдельными группами предприятий. Типичным в этом отношении может быть признано построение цен в нефтяной промышленности. В этой отрасли промышленности в пределах средних цен по объединениям установлены диференцированные цены по трестам. Главнефтесбыт отпускает продукцию потребителям по поясным оптовым ценам франко-вагон станция назначения, а рассчитывается с предприятиями нефтяной промышленности по трестовским ценам. Тем самым обеспечивается рентабельность по каждому тресту. Применение расчётных цен не может быть рекомендовано в качестве универсальной меры в силу следующих соображений.

В отличие от единых (в том числе поясных) оптовых цен, построенных на базе отраслевой себестоимости продукции в пределах всей отрасли промышленности или данного экономического района и потому являющихся в этих пределах едиными для всех поставщиков и потребителей, расчётные цены имеют своим основанием единичную себестоимость отдельных предприятий и потому могут быть различными для разных поставщиков в одном и том же районе производства. Эта характеристика остаётся в силе и в том случае, если путём группировки

предприятий с примерно одинаковым уровнем себестоимости продукции устанавливаются групповые расчётные цены.

Введение расчётных цен, таким образом, означает, что наряду с единой общественной мерой, находящей своё выражение в государственных оптовых ценах промышленности, появляется единичная, индивидуальная мера. При этом результаты работы предприятия измеряются не единой общественной мерой, а единичной мерой. Это может приводить к ослаблению планово-регулирующей роли оптовой цены.

Отсюда следует, что применение расчётных цен может считаться обоснованным лишь в тех случаях, когда существующие разрывы между уровнями рентабельности производства одной и той же продукции на разных предприятиях не могут быть устранены путём уравнения затрат на производство, а также теми или иными мерами упорядочения действующих оптовых цен промышленности. Такое положение может существовать, в частности, в отраслях добывающей промышленности, где уровень себестоимости существенно обусловливается влиянием природных факторов. При этом базой применяемых расчётных цен должны быть действующие оптовые цены предприятий. Это означает, что:

а) применение так называемых расчётных цен мыслится в виде надбавок или скидок к действующим оптовым ценам предприятий;

б) эти надбавки (скидки) должны быть достаточно стабильными и меняться, как правило, с изменением базы, на которой они построены, т. е. оптовых цен предприятий;

в) надбавки (скидки) применяются для целой группы предприятий, близких по уровню плановой себестоимости;

г) применение надбавок (скидок) не должно вести к искажению ценностных соотношений, предусмотренных действующими оптовыми ценами.

Использование оптовых цен в интересах стимулирования роста производства и улучшения качества продукции предполагает такое построение цен, при котором каждое предприятие соответствующей отрасли промышленности было бы одинаково заинтересовано в выполнении плана по всему ассортименту продукции. Это означает необходимость исключить резкие разрывы в уровне рентабельности

между различными группами продукции, выпуск которых предусмотрен планом. Вместе с тем целесообразно стимулирование несколько повышенным размером рентабельности дефицитных видов продукции, отличающихся большой трудоёмкостью или требующих для своего выпуска значительных первоначальных затрат. Также целесообразно в необходимых случаях установление пониженной рентабельности или даже убыточных цен по изделиям, которые в силу устарелости конструкции и неэкономичности их в изготовлении и эксплуатации должны быть сняты с производства и заменены другими, более совершенными видами продукции.

При установлении посортных цен на один и тот же вид продукции должно быть обеспечено поощрение — более высоким размером прибыли — выпуска продукции повышенного качества и ограничение производства изделий пониженной сортности.

УВЯЗКА ЦЕН РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. БАЛАНС ИЗМЕНЕНИЙ ЦЕН

До сих пор, говоря о себестоимости продукции как базе планирования оптовых цен, мы ограничивались рассмотрением только таких факторов, определяющих себестоимость продукции, которые непосредственно зависят от качества работы данной отрасли промышленности. Сейчас мы должны дополнительно включить ещё один фактор, существенно влияющий на уровень оптовых цен, — это взаимное влияние на себестоимость продукции в народном хозяйстве изменений цен на средства производства.

Между отраслями народного хозяйства существует неразрывная связь, одни отрасли народного хозяйства потребляют продукцию других отраслей. Поэтому изменение цен на средства производства, производимые одними отраслями промышленности, вызывает изменение затрат на производство в других отраслях. Это обстоятельство является важным дополнительным фактором снижения себестоимости продукции, а следовательно, и оптовых цен. Насколько велико значение этого фактора, можно судить по тому, что при снижении оптовых цен на продукцию тяжёлой промышленности с 1 января 1950 г. на каждые

100 рублей снижения оптовых цен за счёт сокращения в каждой отрасли промышленности собственных затрат на производство приходилось примерно 115 руб. дополнительного снижения вследствие влияния удешевления продукции одной отрасли на себестоимость других отраслей, потребляющих эту продукцию.

Влияние взаимных удешевлений тем больше, чем более значительны размеры снижения оптовых цен в сырьевых и топливно-энергетических отраслях промышленности, стоимость продукции которых многократно возмещается в затратах большинства отраслей народного хозяйства. В силу этого одним из важных моментов определения размеров снижения оптовых цен является учёт влияний указанных взаимных удешевлений. Всякое изменение оптовых цен в народном хозяйстве отражается на финансовом положении отдельных его отраслей и на их расчётах с государственным бюджетом. Например, если оптовые цены какой-либо отрасли снижаются, то это означает: а) снижение выручки в этой отрасли; б) одновременное снижение затрат и увеличение прибылей в других отраслях, потребляющих продукцию, по которой произошло снижение цен. Вместе с тем изменяются взаимоотношения отдельных отраслей хозяйства с бюджетом по линии отчислений от прибылей и приросту оборотных средств. При этом, поскольку изменения оптовых цен не задевают розничных цен, доходы и расходы государственного бюджета в целом не претерпевают изменений. Изменяется лишь распределение фонда накопления между отраслями хозяйства.

Для того чтобы учесть влияние изменений в оптовых ценах на отдельные отрасли народного хозяйства и их взаимоотношения с государственным бюджетом, при всяком существенном изменении цен строится шахматный баланс изменений цен. Он включает: 1) баланс изменений выручки и затрат народного хозяйства; 2) баланс изменений во взаимоотношениях государственного бюджета и хозяйства.

В балансе выручки и затрат народного хозяйства отражаются: изменение выручки вследствие изменения в ценах продукции отдельных отраслей промышленности, распределение этого изменения между потребителями. Так, в случае снижения оптовых цен этот баланс примет следующий вид:

Отрасли, по которым произведено снижение оптовых цен	Сумма снижения оптовых цен	Распределение удешевлений от снижения цен по потребителям				

Как видно из приведённой выше схемы, учёт взаимных влияний изменений цен включает:

а) определение суммы изменений цен (изменение выручки) по отдельным отраслям промышленности;

б) распределение суммы изменений цен по отдельным потребителям.

Трудность в проведении таких расчётов заключается в том, что они не могут быть выполнены в виде однократного акта, а требуют ряда последовательных исчислений, поскольку изменение цен в одной отрасли вызывает соответствующее изменение цен в других смежных отраслях промышленности, которое в свою очередь оказывает влияние на первую отрасль. Например, снижение оптовых цен на уголь позволяет осуществить за этот счёт удешевление тарифов на электроэнергию, но снижение тарифов на электроэнергию вызывает дополнительное снижение цен на уголь; дополнительное же снижение цен на уголь в свою очередь приводит к дополнительному снижению тарифов на электроэнергию.

Ввиду такого сложного взаимодействия отдельных отраслей промышленности между собой необходима известная последовательность в проведении расчётов возможного изменения цен (с учётом взаимных удешевлений). Практика подсказывает следующую последовательность.

Вначале должны быть определены масштабы возможного изменения цен на продукцию отдельных отраслей промышленности без учёта влияния взаимных удешевлений. Далее путём ряда приближающихся вариантов определяются масштабы изменения цен на продукцию сырьевых и топливно-энергетических отраслей промышленности

(древесина, топливо, электроэнергия, металлы, бумага, химикаты, резина, строительные материалы) с учётом влияния взаимных удешевлений продукции этих отраслей. После этого таким же образом проектируются размеры изменения цен на продукцию смежных и комплектующих отраслей, обслуживающих машиностроение и металлообрабатывающую промышленность (шарикоподшипники, электроосветительная арматура, моторы, дизели, шасси и т. д.). Наконец, с учётом влияния удешевления сырья и комплектующей продукции определяются цены на продукцию машиностроительной и других отраслей обрабатывающей промышленности.

В интересах точного и достоверного учёта влияния взаимных удешевлений необходимо особое внимание обратить на точное распределение суммы снижения цен на тот или иной вид продукции между различными потребителями. Здесь важно не только обеспечить совпадение в целом суммы снижения выручки по поставщикам с суммой удешевлений по потребителям. Это — элементарное требование, несоблюдение которого может привести к потерям для государственного бюджета. Требуется также, чтобы сумма удешевлений была точно распределена по потребителям. Если это не будет обеспечено, то неизбежны существенные нарушения установленных хозяйственных и финансовых планов: одни отрасли перевыполнят план по себестоимости и прибылям, другие же не выполнят эти планы по независящим от них причинам. Но дело не ограничивается только этим. В результате неправильного распределения удешевлений могут быть допущены ошибки в установлении цен на продукцию отдельных отраслей промышленности: чрезмерно высокие цены в одних случаях, заведомо убыточные цены — в других.

Существующая практика в области разработки цен показывает, что чаще всего ошибки здесь проистекают от того, что при расчёте размеров удешевлений не обеспечивается диференцированный подход к различным потребителям: по соображениям технического удобства отраслевые сбыты, представляющие расчёты удешевлений от снижения оптовых цен на реализуемую ими продукцию, зачастую исчисляют снижение цен путём применения одинаковых для всех потребителей средних групповых коэфициентов, между тем как фактические размеры снижения цен по отдельным видам изделий, входящим в пределы

одной и той же группы продукции, обычно существенно различны. Таким образом, для того чтобы не ошибиться в расчётах, необходимо исходить не из средних размеров снижения цен для всех потребителей, а из коэфициентов, индивидуально определённых для каждого потребителя в отдельности, с учётом номенклатуры потребляемой им продукции.

Снижение цен сказывается на всех сторонах деятельности и на всех видах затрат, осуществляемых отраслью промышленности: затраты на производство, капитальные вложения, затраты на капитальный ремонт, издержки непромышленных отраслей хозяйства, расходы административно-управленческого аппарата. Поэтому, после того как по каждому министерству определена общая сумма удешевлений, необходимо её распределить по видам деятельности. Обычно это распределение даётся в следующем разрезе:

1) основная деятельность, в том числе затраты на производство;
2) капитальные работы;
3) капитальный ремонт;
4) прочие отрасли хозяйства.

Однако для определения себестоимости продукции нельзя ограничиться одним распределением затрат по видам деятельности. На этой стадии расчётов мы имеем возможность получить объём затрат на производство (с учётом взаимных удешевлений). Для того чтобы определить уровень цен, этого ещё недостаточно. От затрат на производство необходимо перейти к себестоимости товарной продукции.

Выше мы видели, что для определения полной себестоимости всей товарной продукции необходимо учесть влияние следующих факторов: затраты на услуги, не входящие в валовую продукцию; изменение объёма незавершённого производства по себестоимости, а также остатков полуфабрикатов, штампов, моделей и инструментов собственного изготовления; изменение расходов будущих периодов; внепроизводственные расходы. Теперь, когда речь идёт об определении полной себестоимости всей товарной продукции, дело сводится к тому, чтобы распределить сумму удешевлений между указанными элементами затрат.

Для пояснения приводим примерную схему расчёта:

	В старых ценах	Сумма удешевлений	В новых ценах
Затраты на производство	10 000	1 500	8 500
В том числе приходится на:			
а) услуги, не входящие в валовую продукцию (вычитаются)	200	15	185
б) увеличение прироста незавершённого производства (вычитается)	500	60	440
в) расходы будущих периодов:			
затраты (вычитаются)	150	10	140
погашение затрат (прибавляется)	100	—	100
г) внепроизводственные расходы (прибавляются)	100	5	95
Итого полная себестоимость товарной продукции	9 350	1 420	7 930

В соответствии с данными баланса изменений выручки и затрат народного хозяйства должны быть произведены следующие изменения в планах:

а) у поставщиков продукции, по которой произошло снижение цен, должен быть уменьшен объём товарной продукции в оптовых ценах и соответственно сумма прибылей или налога с оборота;

б) у потребителей удешевлённой продукции снизятся затраты на производство, капитальный ремонт и капитальное строительство, а также понизится норматив оборотных средств. Соответственно этому у них должна увеличиться сумма прибылей или налога с оборота.

Все эти изменения должны найти отражение во взаимоотношениях государственного бюджета и отраслей хозяйства: сокращение доходов бюджета по отраслям, где снижены цены; сокращение расходов по отраслям хозяйства и бюджетным организациям, потребляющим данную продукцию.

Баланс изменений во взаимоотношениях государственного бюджета и хозяйства представляется в следующем виде:

А. Потери в результате снижения оптовых цен

1. Сокращение выручки от реализации товарной продукции в оптовых ценах предприятий.
2. Уменьшение массы доходов сбытовых организаций.
3. Удешевление мобилизуемых ресурсов в строительстве.
4. Потери от уценки сверхнормативных остатков непрокредитованных материальных ценностей.
5. Прочие потери.

Итого.

Б. Экономия и прирост доходов в результате снижения оптовых цен

1. Уменьшение себестоимости товарной продукции промышленности.
2. Сокращение эксплуатационных расходов транспорта.
3. Сокращение издержек торговых, сбытовых и заготовительных организаций.
4. Сокращение объёма финансирования капитальных работ.
5. Удешевление геологоразведочных работ, финансируемых за счёт государственного бюджета.
6. Удешевление капитального ремонта.
7. Удешевление прироста оборотных средств в народном хозяйстве.
8. Удешевление производственных затрат МТС.
9. Удешевление стоимости прироста государственных материальных и продовольственных резервов.
10. Удешевление социально-культурных расходов.
11. Удешевление прочих расходов государственного бюджета.
12. Увеличение налога с оборота по товарам массового потребления (в тех случаях, когда снижение оптовых цен на средства производства не сопровождается снижением розничных цен).
13. Прирост прочих доходов.

Итого.

ВИДЫ ОПТОВЫХ ЦЕН НА ПРОМЫШЛЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ

(единые общесоюзные и дифференцированные оптовые цены)

Принцип единства оптовых цен на средства производства, отпускаемые потребителям, осуществляется в следующих формах в различных отраслях промышленности:

1. Единые общесоюзные оптовые цены, существующие по части продукции производственного и строительного назначения, затраты по транспортировке которой занимают сравнительно небольшой удельный вес в конечной оптовой цене промышленности (резинотехнические изделия, чёрные металлы и метизы).

2. Единые оптовые цены для каждого данного района потребления (пояса). Такие цены установлены по некоторым видам продукции производственного и строительного назначения, по которым действуют поясные оптовые цены в районах потребления (нефтепродукты, металлоконструкции, цемент, рулонно-кровельные изделия).

3. Единые общесоюзные оптовые цены для всех пунктов производства товаров. Такие цены установлены по большинству обрабатывающих отраслей тяжёлой промышленности (химическая промышленность, бумажная, деревообрабатывающая, строительные материалы, машиностроение).

4. Единые оптовые цены в пределах каждого отдельного района производства (пояса). Такие цены применяются в ряде добывающих отраслей тяжёлой промышленности, где существуют резкие поясные различия в себестоимости производства продукции (угольная промышленность, лесозаготовительная, рудная).

Различие цен, применяемых в отдельных отраслях промышленности, связано с порядком включения в эти цены расходов по транспортировке продукции.

Процесс воспроизводства продукции не ограничивается рамками собственно их производства. Продукт может быть потреблён лишь в том случае, если он доставлен потребителю. Стадия транспортировки продукции от производителей к потребителям представляет собою органическое звено процесса воспроизводства, продолжение процесса производства в сфере обращения. Издержки транспорта присоединяются к стоимости продукции и находят своё

денежное выражение в её ценах. По многим видам продукции промышленности издержки транспорта составляют значительную долю в конечных затратах потребителей по приобретению продукции. В ценах на круглый лес издержки транспорта, включая расходы по перевалке с одного вида транспорта на другой, занимают свыше 45% от конечной цены приобретения. Около одной трети цены цемента также составляют издержки транспорта.

Но действительные издержки общества по транспортировке продукции могут отличаться по величине от издержек транспорта, возмещённых в оптовых ценах на соответствующие виды продукции. В одном случае оптовая цена совпадает с конечной суммой затрат по приобретению продукции потребителями; в другом случае потребитель сверх установленных оптовых цен должен нести известные затраты по завозу. Всё это зависит от того, в каком звене продвижения продукции он сдаётся поставщиком потребителю или, как это принято называть, какое франко применяется по данному виду грузов. Франко указывает на то, где сдаётся продукция потребителю и как возмещаются при действующей прейскурантной цене расходы по её транспортировке.

В промышленности СССР применяются следующие основные франко:

1) франко-завод поставщик, при котором все транспортные расходы возлагаются на потребителя;

2) франко-вагон станция отправления, при котором поставщик принимает на себя расходы по доставке продукции до станции отправления, а также по погрузке её в вагон;

3) франко-вагон станция назначения, при котором поставщик дополнительно оплачивает тариф до станции назначения;

4) франко-склад потребителя, при котором поставщик принимает на себя все расходы по транспортировке продукции, включая затраты, связанные с перевозками автогужевым транспортом и погрузочно-разгрузочными работами в пункте нахождения потребителя.

В каждом прейскуранте оптовых цен обязательно указывается применяемый вид франко. Вместе с тем оговаривается порядок оплаты тары и упаковки (включена ли их стоимость в цену продукции или подлежит оплате сверх установленных цен).

Последнее десятилетие характерно последовательным расширением практики применения цен франко-вагон станция назначения. Цены франко-вагон станция назначения применяются по многим видам строительных материалов (цемент, стекло, асбоцементные и рулонно-кровельные материалы), по нефтепродуктам, резинотехническим изделиям. С 1 января 1951 г. оптовые цены франко-вагон станция назначения введены по чёрным металлам.

Переход широким фронтом к ценам франко-вагон станция назначения имеет большое принципиальное значение. Во-первых, оптовые цены на промышленную продукцию возмещают в этом случае все издержки по её производству и продвижению от производителей до потребителей. Тем самым оптовые цены совпадают с действительными затратами потребителей по приобретению продукции. Во-вторых, поскольку поставщики произведённой продукции возмещают издержки транспорта, они тем самым стимулируются к сокращению этих издержек, к рациональному использованию транспортных средств. В-третьих, цены франко-вагон станция назначения, обеспечивающие единство цен в каждом пункте потребления, создают прочную базу для калькулирования себестоимости промышленной продукции и проектно-сметного дела в капитальном строительстве.

Применение оптовых цен франко-вагон станция назначения не может быть, однако, рекомендовано в качестве универсальной меры, одинаково годной для всех отраслей промышленности.

Практика свидетельствует, что применение условий франко-вагон станция назначения по массовым видам продукции производственного и строительного назначения целесообразно в следующих случаях:

1. Когда производство и потребление данного вида продукции не ограничено местными, локальными рамками, а распространено по всей стране. В этом случае возникает необходимость в выборе экономически наиболее целесообразных вариантов грузовых перевозок железнодорожным или речным транспортом от места производства до места потребления. С этой точки зрения, например, экономически был бы необоснованным переход к ценам франко-вагон станция назначения по местным строительным материалам. Местные строительные материалы производятся и потребляются, как правило, в пределах одной и

той же области, а перевозки их осуществляются по преимуществу гужевым и автомобильным транспортом.

2. Когда оптовая реализация всей или подавляющей части продукции сосредоточена в едином централизованном сбыте, так как только в этом случае создаётся возможность правильного планирования грузопотоков и уравнения транспортных издержек.

При переходе по тому или иному виду продукции к ценам франко-вагон станция назначения актуальным является решение вопроса о том, какими должны быть эти цены — едиными общесоюзными ценами или диференцированными, поясными. В первом случае транспортные расходы уравниваются в целом по стране, во втором случае они включаются в оптовые цены в тех размерах, в каких они действительно складываются в отдельных районах потребления.

В пользу уравнения транспортных издержек и построения на этой основе оптовых цен франко-вагон станция назначения как единых общесоюзных цен могут быть приведены следующие соображения:

1. Единая цена на одинаковую продукцию, действующая во всех районах потребления, способствует уравнению затрат на производство для всех предприятий — потребителей этой продукции.

2. Единая цена повышает заинтересованность сбытовых организаций в сокращении дальности перевозок, так как любое уменьшение расстояния перевозок против средней нормы, принятой при установлении цен, означает выигрыш для сбыта.

3. При существовании единых цен значительно упрощаются расчёты как с потребителями, так и с предприятиями-поставщиками (наличие единого прейскуранта).

4. Наконец, при единых ценах облегчается сам процесс составления прейскуранта цен франко-вагон станция назначения, поскольку отпадает наиболее трудоёмкая часть расчётного обоснования цен — диференциация расходов на перевозку отдельных видов продукции по поясам потребления.

Однако все эти соображения сохраняют своё значение лишь при том условии, если затраты на перевозку продукции составляют относительно небольшую величину.

Рассмотрим случай, когда транспортные расходы существенно определяют уровень оптовых цен франко-вагон

станция назначения. Так, по расчётам Министерства лесной и бумажной промышленности СССР, величина транспортных расходов по круглому строительному лесу изменялась в условиях плана реализации на 1950 г. следующим образом по отдельным районам потребления древесины (в рублях и копейках на кубометр):

Карело-Финская ССР	27—02
БССР	34—02
Московская область	50—42
Чкаловская область	96—96
Азербайджанская ССР	111—90
Узбекская ССР	142—87
Таджикская ССР	163—04

При таких существенных различиях в транспортных расходах уравнение затрат по перевозкам означало бы, что цена перестала отражать действительные издержки общества на производство и обращение продукции. Цены на древесину, построенные путём уравнения транспортных расходов, преувеличивали бы действительные затраты в районах заготовок лесопродукции или прилегающих к ним и преуменьшали бы действительные затраты в лесодефицитных районах. Но такие цены, очевидно, неправильно ориентировали бы при экономических изысканиях и проектировании нового строительства. При этих ценах оказалось бы, например, одинаково экономически целесообразным (с точки зрения транспортных затрат) строительство лесопильных заводов в местах заготовки леса и в безлесных районах, поскольку устраняются различия в расходах по транспортировке сырья и готовой продукции.

Далее, в ряде случаев материальная заинтересованность сбытовой организации в любом сокращении дальности перевозок, возникающая при уравнении транспортных расходов, может притти в противоречие с государственными интересами снабжения отдалённых районов. Сокращение дальности перевозок должно осуществляться путём их рационализации, а не за счёт отказа от снабжения отдалённых районов. Поэтому цена должна быть построена таким образом, чтобы соответствующая сбытовая организация была одинаково материально заинтересована в выполнении планов снабжения всех районов. Наконец, недостатком единых цен является то, что они слабо сти-

мулируют развитие местного производства соответствующих видов продукции в отдалённых районах. Так, например, себестоимость производства чёрных металлов в ряде новых районов оказывается выше, чем в старых районах металлургического производства. При диференциации цен франко-вагон станция назначения разница в транспортных расходах может быть обращена на возмещение повышенных затрат в новых районах металлургического производства. При уравнении транспортных расходов все районы производства ставятся в одинаковые условия. Следовательно, отмеченные преимущества единых цен франко-вагон станция назначения сохраняют своё значение лишь при условии, когда расходы по перевозке соответствующих видов продукции составляют незначительную величину, не влияющую существенно на образование цен. Во всех остальных случаях целесообразно установление поясных оптовых цен франко-вагон станция назначения, обеспечивающих:

1) правильное отражение в ценах действительных издержек по перевозке продукции в разных районах потребления;

2) возможность использования цен как критерия при экономических изысканиях и проектировании нового строительства;

3) материальную заинтересованность сбытовых организаций в точном выполнении планов снабжения в районном разрезе;

4) стимулирование местного производства продукции в отдалённых районах за счёт сокращения завоза дальнепривозной продукции.

ПОРЯДОК УСТАНОВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОПТОВЫХ ЦЕН НА СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА

Перечень средств производства, изготовляемых промышленностью, на которые правительство СССР устанавливает цены, был первоначально определён постановлением Комитета цен при СТО от 26 февраля 1932 г. Он включал сравнительно ограниченную группу продукции: 1) топливо и горючее: уголь, кокс, торф, нефть, керосин, бензин; 2) чёрные и цветные металлы, проволоку, гвозди; 3) строительные материалы: цемент, кирпич,

шифер, толь, рубероид, стекло оконное; 4) древесину и продукцию деревообработки и бумажной промышленности: круглый лес и пиломатериалы, шпалы, дрова, фанеру, бумагу и пр.; 5) продукцию лесохимии: канифоль живичную, терпентинное масло, уксусную кислоту; 6) минеральные удобрения; 7) тракторы и сельскохозяйственные машины; 8) автомобили; 9) паровозы и вагоны; 10) суда — речные и морские.

При этом по всем перечисленным группам товаров правительство СССР устанавливало исходные цены, на основе которых соответствующие народные комиссариаты разрабатывали и утверждали развёрнутые прейскуранты на весь ассортимент продукции, вырабатываемой подчинёнными им предприятиями.

Впоследствии эта практика подверглась существенным изменениям. Во-первых, в ходе осуществления реформы оптовых цен в 1936—1940 гг. была расширена номенклатура продукции, по которой оптовые цены устанавливались правительством СССР. Во-вторых, правительство перешло от определения исходных цен к утверждению развёрнутых прейскурантов. В настоящее время правительство СССР утверждает оптовые цены на всю продукцию, выпускаемую в порядке массового и крупносерийного производства.

На продукцию, по которой не утверждаются правительственные прейскуранты, оптовые цены устанавливаются:

а) по союзной и союзно-республиканской промышленности — соответствующими министерствами-поставщиками по согласованию с министерствами-потребителями;

б) по республиканской промышленности — Советами Министров союзных республик;

в) по местной и кооперативной промышленности — областными (краевыми) исполкомами.

После окончания войны, в связи с массовым освоением предприятиями новой продукции, был установлен следующий порядок оплаты промышленной продукции, впервые осваиваемой предприятиями отдельных отраслей.

1. Изделия, на которые правительством СССР установлены единые прейскурантные цены для всех изготовителей, оплачиваются по этим прейскурантным ценам.

2. Изделия, по которым нет единых прейскурантных цен, но существуют оптовые цены, установленные правительством СССР для отдельных изготовителей, ранее

освоивших производство данной продукции, оплачиваются заказчиком по этим оптовым ценам, хотя бы предприятие, осваивающее эти изделия впервые, и не было подчинено министерству, для которого установлены цены. При этом министерство, в ведении которого находятся предприятия, впервые освоившие выпуск соответствующей промышленной продукции, обязано не позднее 6 месяцев со дня сдачи первой партии изделий представить в правительство СССР предложения о ценах на данную продукцию.

3. На изделия, впервые осваиваемые в СССР и намечаемые к выпуску в порядке массового или крупносерийного производства, устанавливаются по соглашению между министерством-поставщиком и министерством — основным заказчиком временные оптовые цены, исходя из плановой себестоимости изделия, определяемой на основе сметной калькуляции. Не позднее 6 месяцев (по некоторым видам продукции тяжёлого машиностроения от 9 до 12 месяцев) со дня сдачи первой партии изделий министерство-поставщик обязано внести на утверждение Совета Министров СССР проект постоянной цены.

4. На впервые осваиваемые изделия, намечаемые к выпуску в порядке единичного заказа или мелкосерийного производства, оптовые цены устанавливаются по соглашению между министерством-поставщиком и министерством-заказчиком, исходя из плановой себестоимости изделия, определяемой на основе сметной калькуляции.

Министерствам предоставлено право утверждения оптовых цен на различного рода нестандартизированную продукцию и услуги, производимые и потребляемые предприятиями одного и того же министерства (детали и сборочные узлы, поставляемые в порядке внутриминистерской кооперации специальные инструменты и приспособления, а также специализированное оборудование, изготовляемое по особым техническим условиям предприятий, оказание производственных услуг по обработке отдельных деталей, изготовление в порядке разового заказа изделий для собственного капитального строительства и т. д.).

В тех случаях, когда продукция отпускается со склада сбытовых или снабженческих организаций по месту нахождения предприятия-потребителя, сверх установленных оптовых цен взимаются наценки сбытовых и снабженческих организаций в размерах, устанавливаемых по министерствам (ведомствам) СССР — правительством СССР, а по

организациям республиканского и местного значения — правительствами союзных республик. Например, по Глававтотракторосбыту действует с 1 января 1950 г. наценка в размере 9,5% к оптовым ценам, по Союзподшипниксбыту — 1,5%, по Электросвязьсбыту — 3%, по Главстанкоинструментсбыту при реализации инструментов—2,8%, при реализации абразивов — 4%. Диференциация размеров наценок связана, во-первых, с разными условиями транспортировки продукции и, во-вторых, с различием уровней цен реализуемой продукции.

Необходимость возмещения издержек сбытовых организаций, связанных с транзитным отпуском продукции со складов, не даёт оснований для взимания каких-либо наценок. Эти издержки возмещаются путём предоставления предприятиями-поставщиками скидок (бонуса) сбытовой организации. Так, предприятия чёрной металлургии предоставляют Главметаллосбыту скидку с оптовой цены предприятия в размере 0,24%, предприятия огнеупорной промышленности — 0,25% и т. д.

Утверждение цен находит в конечном счёте своё выражение в прейскуранте цен.

Прейскурант в условиях государственного планирования цен — документ большой организующей силы. Прейскурант является, в частности, выражением государственной политики в области ассортимента продукции. Номенклатура продукции, включённая в прейскурант, должна отражать ассортиментный план этой отрасли. Таким образом, через прейскурант цен государство осуществляет контроль за ассортиментом продукции, не допуская засорения этого прейскуранта ухудшенными изделиями. Прейскурант отражает государственные требования к качеству продукции. Прейскурант должен быть составлен таким образом, чтобы была исключена возможность поставки продукции ухудшенного качества или неукомплектованной.

В прейскуранте на каждое изделие составляется техническое описание, включающее название изделия, его марку или индекс, назначение, эксплуатационные данные, габариты и вес, комплектацию, номер и дату утверждения стандарта или технических условий.

Во всех случаях, когда утверждённым стандартом предусматривается выработка нескольких сортов продук-

ции, в прейскуранте указываются диференцированные цены по сортам или скидки с цен высшего сорта.

Прейскурант обеспечивает взаимный контроль потребителя и поставщика. Поэтому, как правило, в прейскуранте должна быть прямо указана конечная цена на изделие. Практика установления надбавок к ценам прейскуранта, имеющая место в отдельных прейскурантах, ведёт к запутыванию расчётов между поставщиком и потребителями и создаёт возможность произвольного нарушения прейскурантных цен. Применение надбавок за поставку продукции по так называемым «специальным требованиям» должно быть сведено к минимуму. При этом в прейскуранте должны быть точно оговорены условия применения надбавок и их размер.

Следует, как правило, избегать установления надбавок «по соглашению сторон», фактически предоставляющих право изменять прейскурантные цены.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ И ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА ПРЕДМЕТЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Конечные цены, по которым население и колхозы приобретают товары в государственной и кооперативной розничной торговле, — это государственные розничные цены.

Как указывалось уже выше, государственные розничные цены на товары имеют следующую структуру:

а) себестоимость товара,
б) прибыль предприятия,
в) налог с оборота,
г) издержки и прибыль оптовых организаций промышленности (скидка или накидка на покрытие расходов сбыта) в тех случаях, когда оптовый сбыт товаров осуществляется сбытовыми организациями промышленности,

} оптовая цена промышленности

д) издержки обращения и прибыль оптовой и розничной торговли (торговая скидка или накидка).

Розничная цена используется социалистическим государством как один из важнейших рычагов распределения совокупного общественного продукта на накопление и потребление. С движением розничных цен связано повышение уровня реальной заработной платы рабочих и интеллигенции, уровня денежных доходов колхозников.

Соотношение денежных доходов трудящихся и государственных розничных цен выражает пропорции, в которых национальный доход распределяется на накопляемую и потребляемую части.

Изменение розничных цен означает изменение покупательной силы советского рубля. Покупательная сила

рубля изменяется в обратном отношении к изменению цен: она повышается при снижении розничных цен.

Покупательная сила рубля связана с движением цен на все товары, обращающиеся в стране, в том числе на колхозном рынке. Поскольку, однако, в руках государственной и кооперативной торговли сосредоточивается подавляющая масса товаров, покупательная сила рубля прежде всего связана с уровнем государственных розничных цен на предметы потребления.

Повышение покупательной силы рубля означает, что при том же объёме денежных доходов население получает от государства бо́льшую массу материальных благ. В денежной форме это проявляется в том, что государство теряет часть своих денежных доходов, за счёт чего соответственно выигрывает население.

Так, снижение цен с марта 1950 г. означало потерю доходов для государства в размере не менее 80 млрд. руб. (из расчёта на год) и выигрыш для населения в той же сумме. Снижение цен с 1 марта 1951 г. означало дополнительную потерю доходов государством и соответствующий выигрыш для населения в размере 27,5 млрд. руб. (из расчёта на год). Эти потери государства возмещаются на основе роста массы реализуемых товаров и снижения их себестоимости в результате повышения производительности труда в промышленности.

Розничные цены на товары социалистической промышленности используются Советским государством для активного воздействия на колхозный рынок. Сосредоточение в руках государства подавляющей массы товаров и обращение их в каналах государственной и кооперативной торговли по устойчивым государственным ценам является решающим фактором, определяющим движение цен на колхозном рынке.

Уровень государственных розничных цен в конечном счёте определяется величиной общественных издержек производства товаров, с одной стороны, и устанавливаемыми в плановом порядке отношениями распределения национального дохода на накопляемую и потребляемую части — с другой.

Систематическое снижение издержек производства является прочной экономической основой для последовательного снижения розничных цен при социализме. В этом сказываются преимущества социалистического обществен-

ного строя, в котором рост производительности труда, экономия (сокращение) издержек производства являются источником одновременного увеличения накопления в народном хозяйстве и подъёма народного благосостояния.

Сокращение общественных издержек производства находит своё выражение в денежной форме в виде снижения себестоимости производства и издержек обращения товаров, что является одной из решающих предпосылок осуществления советской политики последовательного снижения розничных цен. Без соблюдения этого условия снижение розничных цен неизбежно привело бы к уменьшению масштабов накопления, т. е. к подрыву той экономической базы, опираясь на которую только и можно осуществлять серьёзный длительный подъём производства и народного благосостояния.

Снижение уровня цен предполагает обеспечение правильного соотношения между объёмом товарных масс, пускаемых в товарооборот по плановым ценам, и размерами денежных доходов трудящихся. Для снижения цен необходимо такое соотношение между размерами рыночных фондов товаров (т. е. массами товаров, которые могут быть направлены государством в товарооборот) и совокупными денежными доходами трудящихся, при котором рост рыночных фондов в действующих ценах опережает рост денежных доходов.

Важным инструментом, служащим для проверки складывающихся соотношений между объёмом рыночных фондов и совокупными денежными доходами трудящихся, является баланс денежных доходов и расходов населения. Доходная часть этого баланса включает все виды текущих денежных доходов, получаемых трудящимися от государства, в том числе таких доходов, как: а) заработная плата; б) пособия по временной нетрудоспособности; в) доходы от продажи государству сельскохозяйственной продукции, пушнины, рыбы, дичи; г) пенсии и стипендии; д) доходы, выплачиваемые Госстрахом; е) выигрыши по госзаймам и др.

Расходная часть баланса включает все виды текущих денежных расходов и сбережений населения, в том числе: а) расходы по приобретению товаров; б) налоги и обязательные платежи; в) оплату нетоварных услуг (квартирная плата, коммунальные услуги, транспортные расходы, оплата услуг учреждений связи, расходы по здравоохра-

нению, культуре и др.); г) платежи по займам; д) вклады в сберегательные кассы; е) расходы по добровольному страхованию жизни и имущества.

Из анализа структуры баланса денежных доходов и расходов населения следует, что размеры возможного снижения розничных цен на товары в каждый данный момент зависят в решающей степени от трёх факторов: 1) роста денежных доходов населения; 2) масштабов платных нетоварных услуг, предоставляемых населению; 3) роста массы товаров, направляемых государством в организованный товарооборот.

Характерной чертой социалистической экономики является рост денежных доходов трудящихся на основе опережающего этот рост повышения производительности труда. Рост производительности труда систематически и во всех отраслях народного хозяйства должен опережать рост денежных доходов трудящихся. Только при этом условии могут быть обеспечены как интересы социалистического накопления, так и последовательное снижение цен.

Весьма важной материальной предпосылкой снижения цен является всемерное увеличение государственных товарных резервов. Производство предметов потребления должно развиваться в размерах, рассчитанных не только на удовлетворение текущего потребительского спроса при данных ценах, но и на создание крупных товарных резервов, обеспечивающих снижение розничных цен. Нетоварные услуги, оказываемые населению, служат также одним из важных источников удовлетворения потребительского спроса. Всемерное увеличение сферы нетоварных услуг ведёт к улучшению соотношения между денежными доходами и объёмом товарооборота, поскольку оно ослабляет напряжение потребительского спроса на рынке товаров и тем самым облегчает осуществление снижения розничных цен на товары.

Для определения объёма товарных ресурсов, которые могут быть направлены в каналы государственной и кооперативной розничной торговли (рыночные фонды), используется баланс товарных фондов.

Баланс товарных фондов состоит из двух частей: ресурсы и их распределение.

В первой части баланса определяются все товарные ресурсы, в том числе: а) текущее производство; б) запасы товаров в промышленности и в товаропроводящей сети;

в) поступление товаров из государственных резервов; г) поступление товаров в порядке импорта; д) прочие поступления товаров.

Во второй части баланса указывается распределение товарных ресурсов по направлениям, в том числе: а) образование товарных запасов; б) пополнение государственных резервов; в) промышленная переработка; г) нужды вооружённых сил; д) нужды бюджетных организаций; е) экспорт; ж) рыночные товарные фонды.

Само собой разумеется, что объём рыночных товарных фондов определяется не как простой остаток, получаемый в результате вычета из общего объёма товарных фондов внерыночного потребления. Наоборот, все другие статьи баланса определяются с учётом необходимости максимального увеличения рыночных фондов.

Баланс товарных фондов и баланс денежных доходов и расходов населения позволяют определить примерные размеры резерва для снижения розничных цен. Резерв для снижения цен исчисляется как разность между объёмом рыночных фондов по действующим ценам и размерами денежных средств, которые могут быть направлены населением на приобретение товаров (т. е. за вычетом оплаты услуг и тому подобных расходов).

Однако для снижения розничных цен необходимо обеспечение не только должного соотношения между размерами товарооборота и совокупными денежными доходами населения. Здесь крайне важен учёт соотношения товарооборота и потребительского спроса по основным ассортиментным группам товаров, притом обязательно в районном разрезе.

Для изучения потребительского спроса используются:

а) балансы денежных доходов и расходов населения, исчисленные в отдельных краях, областях и республиках;

б) материалы обследования бюджетов трудящихся;

в) данные наблюдения за потребительским спросом в государственной торговой сети;

г) материалы о динамике цен на кооперативном и колхозном рынках в различных центрах и районах СССР.

При этом важно не только изучать положение с потребительским спросом к моменту снижения цен, но и определить, как он сложится в результате этого снижения. Дело в том, что увеличение спроса населения не обязательно соответствует размерам снижения цен на те или

иные виды продукции. Например, чем больше снижаются цены на товары повседневного спроса, тем больше увеличивается спрос на дорогостоящие товары, в том числе на изделия длительного пользования. На эти тенденции потребительского спроса обратил внимание т. Микоян в своей речи на собрании избирателей Ереванского — Сталинского избирательного округа 10 марта 1950 г. Сообщив, что во время очередного снижения розничных цен с 1 марта 1950 г. на товары повседневного спроса цены снижены в наибольших размерах, в том числе на хлеб и муку от 20 до 30%, на мясо — от 24 до 35%, на масло животное и маргарин — от 30 до 35%, т. Микоян добавляет:

«Интересно, какие сдвиги и изменения вызвало снижение цен в характере спроса населения и в развитии товарооборота. Еще рано иметь окончательное суждение по этому вопросу, однако за первую неделю со дня снижения цен уже выявились интересные явления в этой области. По данным, поступившим из 60 крупнейших городов, всех сортов хлеба продано в среднем за день всего лишь на 2% больше, чем в феврале. При этом уменьшилась покупка со стороны населения ржаного хлеба и увеличилась покупка и спрос на белый пшеничный хлеб. Таким образом, лишь только часть экономии, полученной населением от снижения цен на хлеб, используется здесь для увеличения потребления белого хлеба, а большая часть экономии направляется на усиленную покупку более ценных продуктов питания, как мясо, колбасные изделия, животные жиры, консервы и другие, а также на усиление покупок таких товаров, как часы, велосипеды, мотоциклы, радиоприемники, патефоны, туалетное мыло.

Эти тенденции являются вполне закономерными и предъявляют нашей промышленности требования больше увеличить производство именно тех товаров, на которые предъявляется наибольший спрос населения после снижения цен, чтобы полностью удовлетворить новый возросший спрос» [1].

Помимо указанных двух факторов, определяющих общий уровень государственных розничных цен в стране, в установлении цен на единичные товары или группы товаров важное значение имеет обеспечение правильных ценностных соотношений между различными группами товаров.

---

[1] «Правда», 11 марта 1950 г.

Значение этого фактора покажем на примере определения цены единичного товара. Допустим, на одном из заводов радиоизделий начато производство радиоприёмника; плановая себестоимость радиоприёмника определена в размере 600 руб. Прибыль по аналогичным изделиям на том же заводе составляет 5%, налог с оборота по группе радиоизделий установлен в 20%, наконец, по группе радиотоваров действует скидка на покрытие расходов торгующих организаций в размере 8%.

Используя эти данные, исчислим основные элементы, образующие розничную цену (заранее предупреждаем об условности цифр, приводимых в расчёте). Если оставить на новый тип радиоприёмника тот же уровень прибыли, что и на другие аналогичные изделия, то сумма прибыли на единицу составит:

$$\frac{600 \times 5}{100} = 30 \text{ руб.}$$

В таком случае оптовая цена предприятия определится следующим образом:

себестоимость радиоприёмника	600 руб.
прибыль	30 »
Оптовая цена предприятия на радиоприёмник	630 руб.

Мы уже знаем, что по группе радиотоваров действует ставка налога с оборота в размере 20%. Налог с оборота исчисляется с полной оптовой цены промышленности (или, что то же самое, с розничной цены за вычетом торговой скидки), включая и налог с оборота. Следовательно, оптовая цена предприятия составляет часть оптовой цены промышленности, она меньше последней на долю налога с оборота. Зная это, мы легко можем исчислить оптовую цену промышленности на радиоприёмник; она будет равна:

$$\frac{630}{100 - 20} \times 100 = 787 \text{ р. } 50 \text{ к.}$$

Теперь остаётся только включить в состав цены скидку на покрытие расходов торгующих организаций. Торговая скидка исчисляется в процентах к полной розничной цене, включая и торговую скидку. Поскольку по группе радио-

товаров установлена скидка в размере 8%, полная розничная цена радиоприёмника определится в следующем размере:

$$\frac{787 \text{ р. } 50 \text{ к.}}{100-8} \times 100 = 856 \text{ руб. (с округлением).}$$

Таким образом, путём калькулирования мы определили цену на новый тип радиоприёмника в размере 856 руб. Однако сможет ли он быть продан по этой цене? Ведь помимо данного типа радиоприёмника, только ещё начатого производством, существуют и другие типы радиоприёмников, на которые уже утверждены розничные цены. В каком отношении находится определённая нами на основе калькуляции розничная цена на данный радиоприёмник с розничными ценами на другие, ранее освоенные типы радиоприёмников?

Посмотрев в прейскурант радиоприёмников, мы убедимся в том, что на новый радиоприёмник нельзя установить цены в 856 руб. В самом деле, на более мощный радиоприёмник действует цена 900 руб. С учётом разницы в мощности, а также в отделке на новый радиоприёмник нельзя установить цены больше 725—735 руб. Для того, чтобы снизить цену на радиоприёмник, придётся пойти на следующие меры:

а) на период освоения производства радиоприёмника отказаться от получения по нему прибыли;

б) на это же время, примерно на год, установить по радиоприёмнику льготную ставку налога с оборота, допустим, 10% вместо 20%.

В этом случае оптовая цена предприятия будет равна себестоимости, т. е. в нашем примере — 600 руб. Оптовая цена промышленности составит:

$$\frac{600}{100-10} \times 100 = 666 \text{ р. } 67 \text{ к.}$$

Розничная цена определится в размере:

$$\frac{666 \text{ р. } 67 \text{ к.}}{100-8} \times 100 = 725 \text{ руб. (с округлением).}$$

Таким образом, при определении розничных цен на отдельные товары нельзя не учитывать складывающиеся ценностные соотношения с другими товарами. Планиро-

вание денежного накопления в цене (прибыль, налог с оборота) является тем инструментом, при помощи которого обеспечиваются правильные ценностные соотношения. Это отнюдь не означает пассивного приспособления к сложившимся ценностным соотношениям. Планируя цены, государство сознательно определяет ценностные соотношения между отдельными группами товаров в интересах активного воздействия на производство и потребительский спрос. Определяя цены на отдельные группы товаров, государство стимулирует увеличение производства особо необходимых населению товаров, расширение ассортимента и повышение качества производимой продукции.

Через розничную цену государство оказывает активное воздействие на характер и структуру потребительского спроса, стимулирует потребление необходимых товаров и нетоварных услуг, делает более выгодным для потребителей приобретение товаров, изготовленных из заменителей дефицитного сырья или местной продукции взамен дальнепривозной, поощряет ремонт и сбережение дефицитных изделий, организует рациональное потребление сезонной продукции, производство которой не может быть обеспечено равномерно в течение всего года. По крайней мере следующие важнейшие соотношения должны быть надлежащим образом учтены при определении розничных цен на отдельные товары.

1. Соотношение цен между различными разновидностями одного и того же товара. Например, различная ширина или плотность одной и той же ткани, различные виды упаковки, развеса или розлива одного и того же продовольственного товара, различные виды оформления парфюмерных или кондитерских товаров и т. д.

При установлении цен на ткани одного и того же артикула, но различной ширины розничные цены определяются с пересчётом на соответствующую ширину.

Иначе обстоит дело при определении цен на продовольственные товары, отпускаемые в различной упаковке и развесе (розливе). Поскольку при отпуске товара в более крупной таре (упаковке) образуется экономия для промышленности в издержках на упаковке, развесе, розливе, розничные цены увеличиваются в меньшей пропорции, чем увеличивается вес товара. Например, цены на консервы мясные — мясо тушёное — 1-го сорта в I и

II поясах увеличиваются следующим образом в зависимости от веса нетто:

Вес банки нетто (в *г*)	Весовые коэфициенты (банка 250 *г*=1,0)	Ценностные коэфициенты (цена банки 250 *г*=1,0)
250	1,0	1,0
500	2,0	1,83
1 000	4,0	3,58
3 000	12,0	10,28

2. Соотношение цен между различными сортами одного и того же товара. Правильное определение ценностных соотношений между сортами крайне важно для стимулирования выпуска высококачественной продукции. Соотношение определяется, как правило, таким образом, что при выпуске продукции низких сортов промышленные предприятия не возмещают даже своих издержек; наоборот, при выпуске продукции высоких сортов предприятия не только возмещают полностью себестоимость, но и обеспечивают достаточную прибыль.

Например, цены на говядину жирную и выше средней упитанности во II поясе изменяются следующим образом по сортам: 1-й сорт — 100%; 2-й сорт — 80,7%; 3-й сорт — 62,5%; 4-й сорт — 21,7%.

В ряде случаев розничные цены на менее качественные для потребителя продукты устанавливаются с понижением, несмотря на то что по условиям производства их выпуск связан с повышенными затратами. Так, затраты по солёной рыбе значительно превышают затраты по охлаждённой рыбе. Тем не менее цены на солёную рыбу (кроме сельдей) ниже, чем на охлаждённую и мороженую рыбу. Так, на судак отборный крупный и средний розничные цены в зависимости от обработки изменяются следующим образом (цена крепкосолёного судака принята за 1,0): крепкосолёный — 1,0; слабо- и среднесолёный — 1,16; охлаждённый и мороженый — 1,25.

3. Соотношение цен на одни и те же виды продукции, реализуемые в различные сезоны года: например, цены на ранние и поздние овощи и плоды, сезонные цены на молоко и яйца. Диференциация цен обеспечивает здесь наиболее рациональное использование сезонных видов продукции.

4. Соотношение цен на взаимозаменяемые группы различных видов товаров, например: на ткани и готовую одежду, на муку и печёный хлеб, на масло животное и масло растительное, на мясо и рыбу, на хлеб и картофель, на крупу и овощи, на товары из натурального сырья и заменителей, на товары из местных видов сырья и дальнепривозных и т. д.

Поскольку массовый пошив одежды обеспечивает наиболее рациональное, с точки зрения интересов народного хозяйства, использование ресурсов тканей, цены на ткани и готовую одежду, пошитую из них, устанавливаются с таким расчётом, чтобы поощрить потребителей к приобретению готовой одежды.

В интересах экономного использования продовольственных ресурсов устанавливаются относительно пониженные цены на хлеб печёный по сравнению с мукой, на картофель по сравнению с хлебом, на овощи по сравнению с крупой. В целях ограничения потребления водки розничные цены на неё установлены значительно выше, чем на виноградное вино. Цена 1 *л* водки превышает в настоящее время почти в 2 раза цену 1 *л* марочного портвейна. Соотношение цен на промышленные товары обеспечивает более выгодные условия для потребителей при приобретении товаров, произведённых из заменителей дефицитных видов сырья, или продукции, изготовленной из местных видов сырья.

5. Соотношение цен на новые и реставрированные товары. Цены на ремонт изделий, а также на реставрированные изделия должны строиться таким образом, чтобы обеспечивать выгодность ремонта, а также приобретения реставрированных изделий.

6. Соотношение цен на товары однократного потребления и длительного пользования. Цены на товары длительного пользования (автомобили, холодильники, музыкальные инструменты, телевизоры, радиоприёмники и т. д.) не могут определяться без учёта уровня цен на продовольственные и промышленные товары массового потребления.

При прочих равных условиях, чем ниже уровень цен на продовольственные и промышленные товары массового потребления, тем более благоприятные условия создаются для реализации товаров длительного пользования.

Особенность государственной розничной цены состоит

в том, что это единая цена. Денежные средства, получаемые трудящимися от своего государства и выражающие их долю в совокупном фонде потребления, имеют единую покупательную силу на организованном рынке. Единые цены устанавливаются: а) в пределах всего СССР (такие цены установлены по всем основным видам промышленных товаров и по ряду продовольственных товаров); б) в пределах пояса. По всем основным продовольственным товарам установлены 2—3 поясные цены. При установлении поясов учтена в основном разность в расходах по транспортировке продовольствия из районов заготовки в районы потребления. Как правило, цены ниже в основных сельскохозяйственных районах и выше в районах, покрывающих часть потребительского спроса за счёт ввоза продовольствия из других районов. При отнесении отдельных районов к поясу относительно пониженных цен (среднеазиатские республики) учтена необходимость стимулирования возделывания хлопка пониженными ценами на зерно.

По отдельным товарам, с учётом различий в транспортных расходах, установлены дифференцированные розничные цены для городской и сельской торговой сети. При этом в некоторых случаях сельской потребительской кооперации, находящейся в пунктах, отдалённых от железных дорог и речных пристаней, разрешено сверх розничных цен взимать в строго ограниченных размерах надбавки на покрытие авто-гужевых расходов по завозу товаров.

Как правило, по всем предметам потребления единые цены распространяются также и на внерыночных потребителей. При этом внерыночные потребители, получающие предметы потребления в порядке оптовых закупок, оплачивают их по розничным ценам за вычетом торговых скидок. Исключение допущено только в отношении отдельных видов продовольственного сырья, отпуск которых для промышленного потребления производится по оптовым ценам предприятий (масло растительное для лакокрасочной промышленности, соль для рыбной и химической промышленности и др.).

Установление государственных розничных цен производится в следующем порядке:

1. По всем основным видам продовольствия и промышленных товаров массового потребления Советом Министров СССР устанавливаются розничные цены и

размеры скидок на покрытие расходов торговли. Сосредоточение в руках правительства СССР дела утверждения государственных розничных цен на все основные виды товаров массового потребления объясняется тем, что эти цены определяют собой в решающей степени уровень реальной заработной платы рабочих и служащих и доходы крестьян, покупательную силу советского рубля.

2. На товары производства союзной и союзно-республиканской промышленности, не включённые в утверждённые правительством СССР прейскуранты, оптовые и розничные цены устанавливаются Министерством торговли СССР по согласованию с соответствующими министерствами-поставщиками или по их поручению местными органами. Министерству торговли СССР разрешено также утверждать по представлению соответствующих министерств-потребителей розничные цены на новые виды предметов потребления, относящиеся к товарным группам, предусмотренные действующими прейскурантами. При этом цены на новые виды предметов потребления устанавливаются исходя из уровня действующих цен на аналогичные изделия.

3. На остальные виды товаров производства республиканской и местной промышленности, не включённые в утверждённые правительством СССР прейскуранты, оптовые цены устанавливаются соответственно — Советами Министров союзных республик, Советами Министров АССР, исполкомами краевых (областных) Советов, а также Советов городов республиканского подчинения. При этом розничные цены образуются путём присоединения к оптовым ценам торговых накидок в местах реализации этих товаров.

Советское законодательство гарантирует устойчивость государственных розничных цен. Министерства и местные органы не имеют права повышения цен даже по той продукции, цены на которую они первоначально устанавливают.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Как видно из приведённой в начале настоящей главы структуры государственной розничной цены, оптовая цена промышленности на предметы потребления представляет

собой часть государственной розничной цены, отличаясь от неё по величине на размер установленной торговой скидки. Государство непосредственно устанавливает твёрдые розничные цены и размеры торговых скидок. Тем самым определяется и величина оптовых цен промышленности. Отсюда следует, что движение оптовых цен на предметы потребления теснейшим образом связано с движением розничных цен. Каждое изменение розничных цен сопровождается соответствующим изменением оптовых цен промышленности. В силу такой зависимости между оптовыми и розничными ценами на предметы потребления нет необходимости в утверждении особых прейскурантов оптовых цен промышленности. Они просто исчисляются путём вычета из государственных розничных цен торговых скидок.

Оптовые цены промышленности на предметы потребления имеют ряд особенностей, отличающих их от оптовых цен на средства производства.

Во-первых, если оптовые цены на средства производства, за некоторыми исключениями, не содержат налога с оборота, то оптовые цены промышленности на предметы потребления в силу обстоятельств, изложенных выше, включают, как правило, в качестве одного из своих элементов налог с оборота.

Во-вторых, оптовые цены на предметы потребления, как правило, являются ценами франко-вагон станция назначения. Такое построение оптовых цен объясняется тем, что только на базе оптовых цен франко-вагон станция назначения можно обеспечить единство розничных цен, поскольку с их введением устраняется разнобой в издержках торговой сети по завозу одинаковой продукции из разных пунктов производства. При этом по значительному кругу промышленных товаров оптовые цены промышленности франко-вагон станция назначения являются едиными для всей территории СССР, что служит важным условием построения общесоюзных единых розничных цен на предметы потребления.

Правительство, как уже было указано выше, не утверждает особых прейскурантов оптовых цен промышленности на предметы потребления. Зато на все основные предметы потребления производства государственной промышленности правительство утверждает прейскуранты оптовых цен предприятий.

Оптовая цена предприятия по предметам потребления — это цена, по которой предприятие поставляет свою продукцию отраслевому сбыту или оптовой организации торговли. Составными элементами оптовой цены предприятия являются: себестоимость и прибыль.

Оптовые цены предприятия на предметы потребления, так же как и на средства производства, призваны служить интересам планового управления предприятиями на началах хозяйственного расчёта.

Существование особых прейскурантов оптовых цен предприятий призвано обеспечить контроль за издержками предприятий по производству продукции и условия нормальной рентабельности всех основных изделий. Для того чтобы обеспечить успешное выполнение плана по ассортименту продукции, не должно быть допущено резко убыточных изделий, с одной стороны, и чрезмерно рентабельных — с другой. Вместе с тем необходимо стимулировать несколько повышенной рентабельностью выпуск особенно необходимой государству и трудоёмкой продукции.

Так как оптовая цена предприятия на предметы потребления включает в себя только себестоимость и прибыль, то определение её сводится в конечном счёте к определению уровня себестоимости и размеров плановой прибыли. Особенность цены на предметы потребления по сравнению с ценами на средства производства состоит в том, что величина прибыли, реализуемой в оптовой цене предприятия, непосредственно не определяет уровень конечных цен, по которым продаётся потребителям продукция. От размеров прибыли зависят только соотношения, в которых реализуемая в ценах предметов потребления доля всего общества распадается на налог с оборота и прибыль.

Для отраслей, производящих предметы потребления, особо сложной методологической проблемой является построение единых (в том числе поясных) оптовых цен предприятий с учётом существенных различий между предприятиями в уровне себестоимости продукции. Эти различия связаны в частности с тем, что цены на сельскохозяйственное сырьё резко диференцированы в зависимости от условий заготовок. Например, затраты на сырьё в мясной промышленности самым непосредственным образом зависят от удельных весов различных форм заготовок скота — обязательные поставки, закупки, сдача совхозами, — для каждой из которых установлены особые цены;

уровень заготовительных цен на хлопок, сахарную свёклу, табак существенно изменяется в зависимости от размеров прогрессивных премий, выплачиваемых за перевыполнение плановых норм сдачи этих видов технического сырья.

Вместе с тем производство предметов потребления сосредоточено на большом количестве предприятий, значительно отличающихся друг от друга по масштабам производства и техническому оснащению (например, одни и те же товары производятся на крупных предприятиях союзного значения и на предприятиях местной, областной и районной промышленности).

В практике ценообразования определились методы, при помощи которых можно обеспечить уравнение затрат на сельскохозяйственное сырьё и тем самым исключить возможность существования по этой причине убыточных предприятий, с одной стороны, и чрезмерно прибыльных предприятий — с другой. В отраслях лёгкой и пищевой промышленности, потребляющих сельскохозяйственное сырьё, поступающее по диференцированным заготовительным ценам, для уравнения затрат на сырьё применяется метод специальных счетов в Государственном банке, централизованные расчёты с государственным бюджетом или диференциация налога с оборота. В мясной промышленности сырьё, независимо от источников его получения, оценивается всеми предприятиями по единым средним ценам. Разница между этими средними ценами и фактическими ценами отражается на субсчёте в Государственном банке. В сахарной промышленности при планировании себестоимости продукции свёкла оценивается по действующей основной заготовительной цене и твёрдой норме выплаты премий-надбавок за перевыполнение плана сдачи сырья. В тех случаях, когда фактически премии-надбавки выплачены в меньших размерах, чем это предусмотрено в плане, образующаяся экономия поступает в доход государственного бюджета, и, наоборот, при фактическом перевыполнении плановых размеров выплаты премий-надбавок разница возмещается сахарной промышленности из государственного бюджета. В спиртовой промышленности уравнение затрат на сырьё достигается путём введения диференцированных ставок налога с оборота на различные виды сырья.

Что касается учёта различий в масштабах производства и техническом оснащении предприятий, то это обес-

печивается путём: а) распространения прейскурантов оптовых цен предприятия, как правило, только на предприятия союзной и республиканской промышленности; б) диференциации цен по поясам.

РОЗНИЧНЫЕ И ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ

В государственной и кооперативной торговле помимо товаров промышленного производства обращаются также сельскохозяйственные продукты, направляемые в торговую сеть без промышленной переработки. К таким продуктам относятся: картофель, овощи, фрукты, цельное молоко и яйца.

Особенностью этой группы товаров является:

1. Сезонный характер производства и связанная с этим неравномерность поступления их на протяжении года в торговлю, предполагающие образование значительных запасов продуктов в торговле и необходимость затрат по длительному хранению этих запасов.

2. Различие условий производства в разных районах страны и существующая по определённой части сельскохозяйственных продуктов необходимость в межрайонных перевозках.

Отсюда характерная для сельскохозяйственных продуктов диференциация розничных цен по сезонам года и районам страны.

Так, по молоку и яйцам установлены весенне-летние (с 1 апреля по 1 октября) и осенне-зимние (с 1 октября по 1 апреля) розничные цены. Розничные цены на весенне-летний сезон, на протяжении которого поступает большая часть заготовляемых молока и яиц, установлены на значительно более низком уровне, чем в осенне-зимний сезон. Например, на молоко цельное пастеризованное, продающееся в литровых бутылках, розничная цена в I поясе в весенне-летний сезон ниже, чем в осенне-зимний сезон, примерно на 25%. На яйца столовые 1-го сорта розничная цена в I поясе в весенне-летний сезон ниже, чем в осенне-зимний сезон, примерно на 29%.

По картофелю и овощам устанавливаются различные цены на ранние сорта и поздние сорта, закладываемые на зимнее хранение. Цены на картофель и овощи ранних сортов выше, чем по поздним сортам. По фруктам розничные

цены в период их массового сбора ниже, чем на фрукты, закладываемые на зимнее хранение. Так, на яблоки первой группы 1-го сорта розничная цена в I поясе с момента сбора плодов и до 15 сентября ниже, чем после 15 сентября, на 34%. По всем сельскохозяйственным продуктам действуют поясные розничные цены.

Розничные цены на сельскохозяйственные продукты утверждаются в следующем порядке:

1. Совет Министров СССР утверждает розничные цены: на картофель, капусту, морковь и свёклу поздние — для республиканских, краевых, областных центров и районов Крайнего Севера; на яблоки, груши, виноград и цитрусовые плоды; на молоко и яйца.

2. Министерство торговли СССР утверждает розничные цены: на картофель и капусту ранние, морковь и свёклу обрезные, лук репчатый, огурцы и помидоры (в том числе парниково-тепличные помидоры и огурцы) — для республиканских, краевых, областных центров и основных промышленных городов.

3. Министерства торговли республик, не имеющих областного деления, обл(край) торготделы и торговые отделы городов республиканского подчинения утверждают розничные цены на картофель и капусту ранние, морковь и свёклу обрезные, лук репчатый, огурцы и помидоры для остальных местностей СССР, при этом не выше розничных цен, утверждённых Министерством торговли СССР для республиканских, краевых и областных центров, а также розничные цены на другие овощи применительно к розничным ценам на основные виды овощей.

Государственное регулирование цен на сельскохозяйственные продукты не ограничивается утверждением конечных розничных цен на эти продукты.

Для того чтобы обеспечить возможность систематического снижения розничных цен, государство планово определяет основные ценообразующие факторы по сельскохозяйственным продуктам. Поскольку заготовительные цены твёрдо установлены, уровень розничных цен на сельскохозяйственные продукты определяется издержками по продвижению продуктов от места заготовок до потребителя и размерами прибыли соответствующих хозяйственных организаций, обслуживающих оборот сельскохозяйственных продуктов. Новое, что характеризует ценообразование по сельскохозяйственным продуктам в настоящее

время, это — переход к прямому государственному нормированию затрат и прибыли для каждого отдельного заготовительного и торгового звена, обслуживающего оборот сельскохозяйственных продуктов.

Переход к такому прямому государственному нормированию затрат и прибыли заготовительных и торговых организаций позволил значительно сократить заготовительные и торговые расходы по сельскохозяйственным продуктам. Задача состоит в том, чтобы обеспечить в государственных планах необходимые мероприятия по дальнейшему снижению заготовительных и торговых расходов и на этой основе последовательно снижать розничные цены на сельскохозяйственные продукты.

Государственное нормирование затрат и прибыли заготовительных и торговых организаций означает вместе с тем прямое плановое установление оптовых цен на сельскохозяйственные продукты для различных стадий их продвижения на пути к потребителю.

Вот, например, как образуется цена на картофель. Продвижение картофеля от колхоза к потребителю включает следующие три последовательные стадии:

1. Заготовки.
2. Оптовая торговля.
3. Розничная торговля.

Соответственно структура розничной цены на сельскохозяйственные продукты схематически может быть представлена в следующем виде:

1. Средняя заготовительная цена (по всем источникам поступления сельскохозяйственных продуктов: в порядке обязательных поставок, сдачи продукции совхозов, закупок через кооперацию).

2. Издержки и прибыль заготовительных организаций.

Итого оптовая цена заготовительных организаций.

3. Издержки и прибыль оптового звена торговли.

Итого оптовая цена для отпуска картофеля розничной торговой сети.

4. Издержки и прибыль розничной торговой сети (торговая скидка).

Всего розничная цена.

Рассмотрим более детально структуру оптовых цен, по которым производится отпуск картофеля заготовительными и торговыми организациями.

Оптовая цена заготовительных организаций включает:

1. Заготовительную цену.
2. Издержки заготовок.

В том числе:

а) общие и административно-управленческие расходы заготовительных организаций;

б) затраты по приведению продукции в ликвидное состояние (переборка, сортировка и взвешивание);

в) расходы по таре;

г) стоимость подвоза от пристанционного или пристанского заготовительного пункта до станции или пристани отправления;

д) естественная убыль, усушка, потери при сортировке, переборке и краткосрочном хранении;

е) экспедиционные расходы.

3. Прибыль заготовительных организаций.

Оптовая цена торговли имеет следующую структуру:

1. Оптовая цена заготовительной организации.
2. Издержки оптовоторговых организаций.

В том числе:

а) общие и административно-управленческие расходы оптовоторговых организаций;

б) расходы на железнодорожные и водные перевозки;

в) расходы на авто-гужевые перевозки;

г) расходы по подработке и подсортировке;

д) естественная убыль в пути и при хранении;

е) расходы и потери по таре.

3. Прибыль оптовоторговых организаций.

Как было указано выше на примере с картофелем, розничная цена на сельскохозяйственные продукты отличается от оптовой цены торговли на величину торговой скидки, идущей на возмещение издержек и минимальной прибыли розничной торговой сети.

ГЛАВА ПЯТАЯ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ТАРИФЫ

Наряду с оптовыми и розничными ценами Советское государство устанавливает тарифы на отдельные виды продукции государственных предприятий. Система тарифов, существующая в СССР, включает в себя, в частности:

1) тарифы на грузовые и пассажирские перевозки всех видов транспорта (железнодорожный, речной, морской, автомобильный, гужевой и т. д.);

2) тарифы на электрическую энергию;

3) тарифы на тепловую энергию;

4) тарифы предприятий связи (почта, телефон, телеграф, радио);

5) тарифы коммунальных предприятий;

6) тарифы зрелищных предприятий;

7) тарифы квартирной платы.

Чем можно объяснить существование систем тарифов наряду с оптовыми и розничными ценами?

Из того, что было сказано выше об оптовых и розничных ценах, видно, что они устанавливаются на продукцию, изготовляемую предприятиями отраслей материального производства, т. е. на «потребительные стоимости, имеющие самостоятельный вид, отдельный как от производителя, так и от потребителя, т. е. такие предметы, которые могут существовать в промежутке между производством и потреблением, стало быть могут обращаться в продолжение этого промежутка как продажные товары...» [1].

Иначе обстоит дело с продукцией, по которой приме-

[1] *К. Маркс,* Теории прибавочной стоимости, т. I, Партиздат, 1936, стр. 264.

няются тарифы. Эта продукция, как правило, не имеет самостоятельного вещного вида, отдельного как от производителя, так и от потребителя; существование этой продукции, равно как и её потребление, неотделимо от производительного акта. В силу этого такая продукция не может существовать в промежутке между производством и потреблением, не может обращаться в продолжение этого промежутка как «продажные товары».

Приведём для пояснения этого положения несколько примеров.

Продукция электростанций — электрическая энергия — существует только в процессе её производства; вне производственной деятельности электростанций электроэнергия не существует. Потребление её неотделимо от процесса производства, прекращение производства электроэнергии означает одновременное прекращение её потребления. Вместе с тем, поскольку образование запасов произведённой электроэнергии исключается, потребление электроэнергии определяет размеры её производства; недобор потребителями выработанной электроэнергии означал бы фактическую потерю этой части продукции.

Продукцию всех отраслей транспорта составляют грузовые и пассажирские перевозки. Она не существует вне производственного процесса, осуществляемого на транспорте. И здесь прекращение производственной деятельности означает одновременное прекращение потребления услуг, оказываемых транспортом. Вместе с тем потребление транспортных услуг определяет размеры созданной продукции на транспорте. Например, непредъявление клиентурой грузов и связанный с этим порожний пробег подвижного состава означает одновременно снижение объёма перевозок. Продукция, по которой применяются тарифы, стало быть, «относится к особого рода потребительной стоимости, доставляемой трудом, оказывающим услугу не в *вещественной* форме, а в форме *деятельности...*» [1]. Сфера применения тарифов — услуги производственного и потребительского назначения.

Поскольку тарифы служат для оплаты услуг производственного назначения, с одной стороны, и услуг потребительского назначения, — с другой, к тарифам соответственно применимы общие основы советской политики в

[1] *К. Маркс*, Теории прибавочной стоимости, т. I, 1936, стр. 261.

области оптовых и розничных цен. Однако особенности сферы услуг по сравнению с производством товаров вносят существенные отличия в образование тарифов по сравнению с образованием оптовых и розничных цен.

Поскольку во всех приведённых выше примерах потребление продукции (услуг производственного и потребительского назначения) неотделимо от процесса производства, условия потребления этой продукции существенно определяют уровень затрат на её создание.

Например, чем больше величина полезного отпуска электроэнергии потребителям, тем ниже себестоимость 1 *квт-ч* электроэнергии. Поэтому с точки зрения уровня затрат на единицу продукции электростанции заинтересованы в развитии таких энергоёмких производств, которые обеспечивают полное и равномерное использование всей электроэнергии, которую они могут выработать.

Для уровня себестоимости перевозок вовсе не безразличным является, каков состав клиентуры транспорта и каким образом используются предоставляемые в её распоряжение транспортные средства. Так, по-разному сказывается на себестоимости транспортной продукции, осуществляются ли перевозки грузов по направлениям, имеющим значительные резервы пропускной способности и, в частности, резервы подвижного состава (порожний пробег вагонов), или же по весьма загруженным направлениям, где такие явные резервы отсутствуют. В первом случае, при тех же затратах или же при небольшом их увеличении, может быть обеспечен резкий прирост объёма перевозок, а тем самым снижение их себестоимости. Во втором случае обеспечение прироста перевозок потребует помимо капитальных затрат также значительных дополнительных эксплуатационных расходов, вызывающих удорожание себестоимости продукции.

Не безразлично также для себестоимости продукции транспорта, какова величина дальности перевозок грузов. Ряд транспортных затрат является относительно постоянной величиной, не зависящей от расстояния, на котором осуществляются перевозки (затраты по погрузочным работам, формированию поезда и т. д.). Очевидно, чем меньше дальность перевозок, тем выше уровень этих затрат в расчёте на 1 *т/км* перевозок. В силу этого на кратчайших расстояниях (до 50 *км*) себестоимость 1 *т/км* достигает максимального уровня.

Далее, использование подъёмной силы подвижного состава транспорта связано с особенностями перевозимых грузов (соотношение между их объёмом и весом).

Так, при определении размеров оплаты за повагонные перевозки по железным дорогам применяются следующие диференцированные нормы погрузки в один 2-осный вагон с подъёмной силой 15—18 *т*:

по углю	17 *т*
по коксу	15 »
по промышленным и сельскохозяйственным машинам, а также средствам транспортирования в разобранном виде	8 »
по средствам транспортирования в неразобранном виде	3 »
по электромашинам и аккумуляторам	17 »
по радиоаппаратам и радиопринадлежностям	6 »
по лампочкам электрическим новым	4 »
по лампочкам электрическим старым	6 »
по вате шёлковой	11 »
по вате хлопчатобумажной	3 »
по посуде глиняной	12 »
по посуде алюминиевой	6 »

Таким образом, тот или иной состав грузов, поскольку он определяет степень использования подвижного состава железных дорог, по-разному оказывает влияние на себестоимость перевозок.

Аналогично положение и с затратами предприятий непроизводственной сферы деятельности.

Так, абсолютные размеры эксплуатационных расходов зрелищных предприятий практически не зависят от того, какова посещаемость зрителями театральных представлений. Отсюда следует, что количество зрителей в различные периоды времени (например, на вечерних и дневных киносеансах, в праздничные или рабочие дни) может существенно влиять на уровень затрат по обслуживанию одного зрителя.

Приведённые примеры позволяют сделать один весьма важный вывод.

В серийном и массовом производстве промышленной продукции одинаковые изделия, произведённые предприятием в одно и то же время (например, в пределах одного месяца), имеют одну и ту же себестоимость их производ-

ства. При этом на величину себестоимости производства изделия не оказывает влияние то обстоятельство, какой потребитель и каким образом его потребляет. Иначе обстоит дело в сфере услуг производственного или потребительского назначения. Здесь услуги, оказанные разным потребителям, приводят к различным уровням затрат.

Единство затрат на производство одной и той же промышленной продукции, предназначенной для разных потребителей, служит материальной основой единства цен на одинаковые изделия. Диференцированные затраты на услуги, оказываемые разным потребителям, служат материальной основой диференциации тарифов по потребителям.

Отличительной чертой тарифов по сравнению с оптовыми и розничными ценами является их диференциация по потребителям.

Каковы же принципы диференциации тарифов? В нашей литературе по вопросам тарифов довольно часто встречается такая точка зрения, что диференциация тарифов должна ограничиваться только учётом разности себестоимости продукции. По мнению экономистов, разделяющих такую точку зрения, наиболее рациональной системой тарифов была бы система, строящаяся на основе себестоимости отдельных услуг и единой нормы прибыли. Как нам кажется, такая точка зрения является односторонней и потому неправильной.

Тарифы как разновидность плановой цены должны, конечно, учитывать в своём построении объективную необходимость возмещения затрат в отраслях, оказывающих услуги. Однако экономическое значение тарифов далеко выходит за эти рамки. Так, особенностью производственных услуг является то, что они охватывают все или почти все отрасли народного хозяйства или быта. В самом деле, существует ли такая отрасль народного хозяйства или социально-культурная область, развитие которых не было бы связано с потреблением электроэнергии или транспортных услуг? Вот почему тарифы являются таким инструментом, при помощи которого Советское государство активно воздействует на экономику отраслей народного хозяйства, потребляющих те или иные услуги, стимулируя их к рациональному размещению производительных сил, экономии сырья и топливных ресурсов, рациональному использованию транспортных средств. Тарифы, поскольку

они обслуживают сферу личного потребления, используются государством в интересах плановой организации потребительского спроса и, в частности, в интересах всемерного повышения удельного веса социально-культурных услуг в потреблении трудящихся.

Поэтому механическое равнение при определении тарифов на себестоимость отдельных видов услуг означало бы отказ от использования их в качестве важного инструмента хозяйственно-организаторской и воспитательной деятельности Советского государства.

Более того, построение тарифов с учётом только возмещения затрат предприятий могло бы в ряде случаев привести даже к тому, что хозрасчётные стимулы предприятий стали бы в противоречие с общегосударственными интересами. Приведём для подтверждения этого положения несколько примеров из практики установления тарифов на железнодорожном транспорте. С точки зрения себестоимости железнодорожных перевозок наиболее благоприятными являются перевозки на дальние расстояния. Поэтому, если бы тарифы железнодорожного транспорта строились применительно к узковедомственным интересам этой отрасли народного хозяйства, они должны бы были учитывать необходимость стимулирования грузоотправителей, осуществляющих перевозки на дальние расстояния. Но излишняя, не вызываемая общегосударственными интересами, дальность перевозок является злом, поскольку она приводит к значительным потерям для общества в целом материальных ценностей и живого труда. То, что выигрывает транспорт на снижении себестоимости перевозок, с избытком перекрывается этими потерями. Очевидно поэтому, что общегосударственные интересы должны при определении тарифов взять перевес над узковедомственными соображениями. И поэтому, как мы увидим дальше, в тарифах железнодорожного транспорта предусмотрены условия стимулирования грузоотправителей к сокращению дальности перевозок.

Приведём следующий пример из этой же области. Как мы уже указывали выше, с точки зрения себестоимости на железнодорожном транспорте наиболее нежелательными являются перевозки массовых грузов на кратчайшие расстояния. Однако в ряде случаев такие перевозки, являющиеся «невыгодными» для железных дорог, вполне рациональны с точки зрения общенародного хозяйства в целом.

Мы имеем в виду, например, перевозки местного топлива на короткие расстояния, которые, способствуя замене дальнепривозного топлива местным, увеличивают общегосударственные ресурсы топлива и ведут к экономии транспортных средств.

Выходит, что при построении тарифов нельзя исходить из единой нормы прибыли, что диференциация тарифов должна учитывать не только различия в себестоимости продукции, но также предусматривать различия в уровне прибыли. Более того, в необходимых случаях, когда это диктуется общенароднохозяйственными интересами, правомерным является установление тарифов на отдельные виды услуг ниже себестоимости при обеспечении возмещения затрат отрасли в целом.

Особенности тарифов находят своё отражение в их структуре. Напомним, что оптовые цены на промышленную продукцию имеют следующую структуру: 1) себестоимость продукции, 2) прибыль предприятия, 3) налог с оборота (по товарам, облагаемым налогом с оборота), 4) издержки оптового сбыта продукции (при реализации товаров через централизованные сбытовые организации).

Розничные цены включают ещё один элемент: издержки розничной торговли. Тарифы распадаются только на следующие два элемента: себестоимость продукции и прибыль. Исключение представляют только тарифы на электроэнергию, которые включают также налог с оборота.

ТАРИФЫ НА ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Железнодорожный транспорт осуществляет решающую часть грузовых перевозок в СССР. Издержки железнодорожных грузовых перевозок являются одним из важнейших элементов себестоимости и оптовых цен многих наиболее массовых видов продукции народного хозяйства: топлива, металлов, древесины, строительных материалов, нефтепродуктов, некоторых продовольственных продуктов и др.

Поэтому, определяя уровень железнодорожных тарифов, Советское государство тем самым активно воздействует на экономику отраслей народного хозяйства в направлении, соответствующем его хозяйственной политике.

При построении тарифов учитывается необходимость стимулирования:

а) рационального географического размещения производительных сил страны на основе приближения промышленности к источникам сырья и топлива и устранения тем самым излишне дальних перевозок;

б) всемерного улучшения использования транспортных средств в народном хозяйстве (полное использование подъёмной силы вагонов, ускорение их оборота, сокращение порожнего пробега вагонов, расширение практики перевозки грузов отправительскими маршрутами, устранение встречных перевозок и т. д.).

В целях решения этих задач железнодорожные тарифы предусматривают в своём построении диференциацию платы за перевозку в зависимости от: а) характера груза; б) расстояния перевозок; в) скорости перевозок (большая и малая скорость); г) масштабов перевозок (отправительские маршруты, повагонные и мелкие отправки).

Грузовые тарифы железнодорожного транспорта включают:

а) основные тарифные ставки, единые по каждому грузу для всей территории СССР;

б) премии или штрафные надбавки, выплачиваемые в зависимости от качества использования транспортных средств;

в) исключительные (пониженные и повышенные) тарифы для перевозок по отдельным направлениям, предусматривающие специальные условия стимулирования или ограничения перевозок отдельных грузов;

г) дополнительные сборы за выполнение железными дорогами отдельных работ по поручению грузоотправителей.

Действующими тарифными схемами предусматривается установление тарифов в двух формах: в форме единой ставки, применяемой на любом расстоянии (пропорциональные тарифы), а также в форме так называемых диференциальных ставок, т. е. изменяющихся в зависимости от расстояния.

Нужно заметить, что применение пропорциональных тарифов является исключением и относится только к транспортным средствам, следующим на своих осях (крытые вагоны, платформы, цистерны, одиночные тендеры, паровозы, прочие средства транспортирования), а также

при перевозках хозяйственных грузов Министерства путей сообщения, предназначенных для нужд эксплуатации (содержание пути и связи дорог). Что касается остальных грузов, то по ним применяются диференциальные тарифы.

Построение тарифных схем грузов, таким образом, предполагает необходимость диференцирования средней тарифной (доходной) ставки по расстояниям. Это диференцирование сводится, прежде всего, к определению начальной ставки и так называемых ставок наращивания по тарифным поясам.

В качестве начальной ставки принимается плата за перевозку груза на кратчайшее расстояние. По всем грузам, кроме торфа, сланцев и сахарной свёклы, в качестве такого кратчайшего расстояния принята перевозка на 50 *км*. В действующих тарифах принято, что начальные ставки в 3—5 раз выше, чем ставки на расстоянии в 3 тыс. *км*, кроме торфа и сланцев, где этот коэфициент составляет 1,5.

Различия в уровне тарифов по отдельным грузам находят своё выражение прежде всего в диференциации начальных ставок. Самые низкие ставки — по массовым видам промышленного сырья и топлива, более высокие ставки — по готовой продукции, не идущей в дальнейшую переработку, а также на те виды сырья, которые идут на изготовление продукции, облагаемой налогом с оборота.

Так, если принять начальную ставку на уголь, установленную с 1 января 1952 г., за 1,0, то начальные ставки по другим грузам составляли:

по руде всякой и дровам . . .	1,0
» хлопку	2,0
» табаку	2,3
» мебели деревянной	3,2
» машинам промышленным . .	2,3

Установление более низких тарифов по массовым видам промышленного сырья отвечает интересам осуществления советской политики снижения цен. Поскольку стоимость сырья и топлива многократно переносится живым трудом на продукцию многих отраслей промышленности, ограничение уровня тарифов по сырью и топливу является важным фактором удешевления промышленной продукции.

Более высокий уровень тарифов по готовой продукции, не идущей в дальнейшую переработку, не может столь существенно сказаться на общем уровне цен на промышленную продукцию. Это же должно быть сказано в отношении сырья, идущего на выработку продукции, облагаемой налогом с оборота, поскольку здесь тот или иной уровень тарифов скажется не на уровне цен промышленной продукции, а на размерах обложения налогом с оборота.

Что касается так называемых ставок наращивания, то по разным группам продукции применяются различные принципы их построения.

Так, по тем грузам, ограничение дальности перевозок которых в настоящее время является нецелесообразным, предусматривается последовательное снижение ставок за 1 *т/км*.

По ряду грузов по условиям производства ещё нельзя пойти на прямое ограничение дальних перевозок. Однако вполне целесообразно применять стимулы к постепенному сокращению дальности перевозок и этих грузов. В этих целях в тарифных схемах, принятых для подобных грузов, предусматривается, что с определённого расстояния прекращается снижение ставок за 1 *т/км* перевозок. Таким образом, с этого расстояния тарифы из дифференциальных превращаются в пропорциональные.

Приведём для примера тарифную схему по хлопку в том виде, в каком она была введена в действие с 1 января 1952 г.

Шкала тарифных ставок

Расстояние (*км*)	Ставка за 1 *т/км* (коп.)	Расстояние (*км*)	Ставка за 1 *т/км* (коп.)
50	21,92	1 300	4,67
75	15,78	1 500	4,61
150	9,65	1 700	4,57
250	7,20	1 900	4,53
350	6,15	2 200	4,49
500	5,36	2 500	4,49
700	5,04	2 700	4,49
900	4,86	2 900	4,49
1 100	4,75	3 000	4,49

Наконец, по ряду грузов государственные интересы требуют прямого ограничения дальних перевозок. В этом случае с определённого расстояния тарифы приобретают запретительный характер. Они не только не снижаются по мере увеличения дальности перевозок, но, наоборот, повышаются.

Такое построение тарифов принято по углю, руде, чёрным металлам (кроме проката), лесным грузам, дровам, местным строительным материалам, цементу, торфу и сланцам, соли, свёкле сахарной, картофелю.

В качестве примера приводим тарифную схему по торфу и сланцам в том виде, в каком она действует с 1 января 1949 г.

Шкала тарифных ставок

Расстояние (*км*)	Ставка за 1 *т/км* (коп.)	Расстояние (*км*)	Ставка за 1 *т/км* (коп.)
25	20,00	1 100	11,73
50	12,00	1 300	11,92
75	8,80	1 500	12,06
150	6,67	1 700	12,18
250	7,40	1 900	12,26
350	9,00	2 200	12,36
500	10,20	2 500	12,44
700	11,00	2 700	12,48
900	11,44	2 900	12,51
		3 000	12,51

В целях удобства исчисления платы за перевозку грузов на основе тарифных схем разрабатываются расчётные таблицы. В этих таблицах диференциация ставок произведена по тарифным поясам.

Система поясов принята единообразная по всем грузам, а именно:

от	51	до	100	*км*	. . . . .	5	поясов	по	10	*км*
»	101	»	300	»	. . . . .	10	»	»	20	»
»	301	»	600	»		10	»	»	30	»
»	601	»	1 000	»	. . . . .	10	»	»	40	»

от 1 001	до 1 500	*км*	10	поясов	по	50	*км*
» 1 501	» 5 500	»	40	»	»	100	»
» 5 501	» 13 500	»	40	»	»	200	»

Особенностью действующих в настоящее время тарифов железнодорожного транспорта является то, что плата за перевозки грузов определяется исходя из вагонных отправок. При этом по каждому грузу установлена расчётная норма загрузки. Так как грузоотправитель уплачивает железнодорожный тариф за перевозку грузов независимо от фактической загрузки вагона, то это обстоятельство не может не стимулировать к лучшему использованию подъёмной силы вагона. Поскольку наряду с повагонными отправками грузов фактически применяются также мелкие отправки, в тарифах железнодорожного транспорта предусматриваются размеры платы и для этих отправок. Однако они построены на основе повагонного тарифа, являющегося основным тарифом для грузовых перевозок железнодорожного транспорта.

Наряду с основными тарифами за перевозку грузов на железнодорожном транспорте, как уже было сказано выше, получили широкое применение премии, с одной стороны, и штрафы — с другой, выплачиваемые в зависимости от качественных показателей использования транспортных средств грузоотправителями. Например, весьма эффективной, с точки зрения ускорения оборота вагонов, является перевозка железнодорожных грузов отправительскими маршрутами. Поэтому в тарифах предусматривается, что при перевозке грузов отправительскими маршрутами управление дороги уплачивает премии отправителю груза, размеры которых диференцированы в зависимости от категории маршрута, рода груза и дальности перевозок. Премия, далее, выплачивается в случае предъявления грузоотправителем укрупнённой партии мелких отправок, например, если количество грузов, входящих в такую партию, составляет не менее 9 *т* для 2-осного и 18 *т* для 4-осного вагонов.

Премия выплачивается грузоотправителю и получателю также за ускорение оборота вагонов, т. е. за досрочное освобождение вагонов по сравнению со временем, установленным для погрузки и выгрузки их средствами отправителя и получателя.

Вместе с тем в тарифах предусматривается взимание с грузоотправителей и получателей штрафов во всех случаях нерационального использования предоставленных в их распоряжение транспортных средств: за невыполнение установленных месячным планом норм погрузки вагонов, за простой вагонов, за недогруз вагонов, за невыполнение норм вывоза грузов в ночное время, за несвоевременную подачу вагонов под погрузку и выгрузку и т. д.

Крупнейшее экономическое значение имеет система исключительных (повышенных или пониженных) тарифов. Если премии или штрафы имеют своим назначением воздействовать на ускорение оборота вагонов и более полное использование их грузоподъёмной силы, то исключительные тарифы призваны способствовать рациональной организации грузопотоков и, в частности, обеспечивать осуществление следующих задач:

1. Стимулировать грузопотоки по направлениям, имеющим резервы пропускной способности, и ограничивать грузопотоки по загруженным направлениям. Так, например, железнодорожные перевозки хлеба в зерне в Среднюю Азию с Украины, Кавказа и Закавказья являются нерациональными при наличии менее загруженных направлений из Сибири. Поэтому в тарифах предусматривается, что при перевозках хлеба со всех станций Закавказской, Орджоникидзевской, Донецкой, Северо-Кавказской, Сталинской, Юго-Восточной и Южной железных дорог до всех станций Ашхабадской и Ташкентской железных дорог плата взимается с повышением на 50%.

2. Устранять невызываемые условиями производства и материального снабжения народного хозяйства излишне дальние межрайонные перевозки продукции. Например, при перевозках кокса с Украины в восточные районы страны, где имеется собственная коксохимическая промышленность, плата взимается по общему тарифу с повышением на 100%. Также применяется повышенный на 100% тариф при перевозке, например, руды со станций Сталинской железной дороги назначением на станции Свердловской, Южно-Уральской, Карагандинской, Омской и Томской железных дорог. При перевозке железа кровельного от станций Томской железной дороги до станций дорог Донбасса плата взимается по общему тарифу с повышением на 25%.

3. Обеспечивать правильную организацию перевозок во времени (смягчение сезонности перевозок). Летне-осенний период является наиболее напряжённым в отношении перевозок в связи с сезонностью перевозок массовых сельскохозяйственных грузов. В этих условиях особенно важным является стимулирование перевозок водного (речного и морского) транспорта. С этой целью в тарифах железнодорожного транспорта предусматривается применение на период навигации (по большинству направлений — с 1 мая по 30 сентября) исключительных повышенных тарифов при перевозках грузов в сплошном железнодорожном сообщении, параллельном с водным транспортом. Подробнее исключительные тарифы, стимулирующие перевозки водным транспортом, будут рассмотрены ниже, в связи с вопросом о сочетании тарифов различных видов транспорта.

4. Материально заинтересовывать грузоотправителей в перевозке продукции в более транспортабельном виде. Например, при перевозках мебели в готовом виде норма загрузки вагона составляет 6 *т*. При перевозках же её в виде деталей норма загрузки вагона составит не менее 10 *т*. Поэтому в тарифах предусматривается, что при повагонной перевозке мебели деревянной неразобранной на расстояние свыше 600 *км* плата взимается с повышением на 100%. При повагонных перевозках каменного угля и торфа в виде брикета с общего тарифа делается скидка в размере 20%.

5. Поощрять перевозки местной продукции за счёт сокращения завоза дальнепривозной. Например, с целью поощрения завоза подмосковных углей в зону их рационального потребления по перевозкам этого угля применяется скидка с общего тарифа в размере 50%. При перевозках местных углей других бассейнов применяется скидка в размере 20%.

Вместе с тем применяются надбавки к тарифу при перевозке местных видов сырья и материалов на дальние расстояния. Так, при перевозке земли, песка и глины на расстояние свыше 150 *км* плата взыскивается по общему тарифу с повышением на 75%. При перевозках камня строительного и извести на расстояние свыше 250 *км* повышение против общего тарифа составляет 50%, при перевозках кирпича строительного на расстояние свыше 300 *км* — 75% и т. д.

ТАРИФЫ ВОДНОГО (РЕЧНОГО И МОРСКОГО) ТРАНСПОРТА

Тарифы на грузовые перевозки речного флота отличаются от тарифов железнодорожного транспорта прежде всего большей диференциацией. Диференциация тарифов проведена не только в зависимости от рода грузов, скорости перевозок и расстояния, но также в зависимости от того, каким речным путём осуществляются перевозки, а также от вида перевозок.

Для определения платы все речные пути, по которым производятся перевозки, сгруппированы в 5 классификаций, отличающихся уровнем тарифов. В результате в пределах одного и того же пароходства могут действовать на различных участках пути несколько различных тарифов. Например, в Северо-Западном пароходстве линия Ленинград — Выборг относится ко второй классификации, протяжение между пунктами Выборгского причала — к третьей классификации, протяжение между остальными пристанями пароходства — к первой классификации.

Диференциация тарифов в зависимости от места и направления перевозок имеет своим основанием существующие резкие различия в условиях перевозок на отдельных реках и участках рек, что находит своё отражение на уровне себестоимости. Однако при такой диференциации в пределах даже одного и того же пароходства крайне усложняется порядок расчёта за общее расстояние перевозок. Поэтому введение большего единообразия в системе речных тарифов несомненно является важной задачей.

Диференциация тарифов на речные перевозки в зависимости от вида перевозок связана с тем, что на речном транспорте существуют различные способы доставки грузов: а) перевозка сухогрузов на судах; б) перевозка нефтяных грузов наливом; в) буксировка плотов; г) буксировка судов.

При этом себестоимость речных перевозок в зависимости от способа доставки грузов существенно различна. Так, себестоимость перевозок нефтяных грузов наливом, а также перевозки лесных грузов в плотах значительно ниже себестоимости перевозок этих же грузов на железнодорожном транспорте. Что касается себестоимости перевозок сухогрузов на судах, то в целом она не отличается

существенно от себестоимости железнодорожных перевозок, а на ряде направлений даже превышает её.

Действующее тарифное руководство речного флота предусматривает, таким образом, различные тарифы для каждого из перечисленных способов перевозки грузов.

Кроме того, тарифы разделяются на:

а) основные тарифы;

б) исключительные тарифы, применение которых ограничено некоторыми грузами, определённым участком пути или определённым районом действия;

в) местные тарифы (устанавливаются Министерством морского и речного флота по согласованию с исполкомами местных Советов) на перевозку грузов по местным рекам.

Построение тарифов по сухогрузам, перевозимым на судах, производится следующим образом. Отдельные виды грузов, входящие в ту или иную товарную группу, подразделены на позиции.

Тарифы в зависимости от уровня разбиты на 26 тарифных классов, при этом наиболее высокий по уровню тарифов — 1-й класс и наиболее низкий — 26-й класс.

Диференциация речных тарифов в зависимости от расстояний перевозок имеет одну важную особенность по сравнению с железнодорожным транспортом. Если в отношении железнодорожного транспорта задача состоит в ограничении дальности перевозок, то на речном транспорте, наоборот, существенное значение имеет максимальное привлечение дальних грузов, увеличение дальности перевозок. Поэтому типичным для тарифов речного флота является последовательное снижение платы за перевозку 1 *т/км* грузов по мере увеличения дальности перевозок.

Тарифы на перевозку грузов морским транспортом имеют следующие отличия от тарифов речного флота:

а) диференциация тарифов в зависимости от способа перевозок предусматривает особые тарифы для сухогрузных и нефтеналивных пароходств; плата за буксировку плотов исчисляется исходя из тарифов за перевозку грузов на судах с соответствующей скидкой;

б) диференциация тарифов в зависимости от того, в пределах каких пароходств осуществляются перевозки, предусматривает существование двух классификаций вместо пяти на речном транспорте: Азовское, Каспийское, Сочинское, Черноморское пароходства относятся к

классификации № 1, остальные пароходства — к классификации № 2. В пределах одного и того же пароходства не существует, как это имеет место на речном транспорте, различных тарифов;

в) количество тарифных классов на морском флоте принято 21 вместо 26 на речном флоте;

г) значительно упрощено по сравнению с речным флотом взимание платы за погрузочно-разгрузочные работы; вместо диференцированных расценок за отдельные операции, как на речном транспорте, на морском транспорте применяются аккордные ставки за тонну груза.

СОЧЕТАНИЕ ТАРИФОВ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ТРАНСПОРТА

Помимо железнодорожных, речных и морских тарифов правительство утверждает тарифы автомобильного и гужевого транспорта. Существование тарифов различных видов транспорта на перевозку одного и того же груза делает необходимым обеспечение правильных соотношений между этими тарифами. Так, нужно обеспечить правильное сочетание тарифов местного (например, автомобильного) транспорта с железнодорожным транспортом. При перевозках на короткие расстояния целесообразным является всемерное использование автомобильного транспорта. С этой целью создаются условия, стимулирующие применение грузоотправителями автомобильных перевозок вместо железнодорожных. Это достигается двумя путями:

а) систематическим снижением тарифов на автомобильные грузовые перевозки на основе сокращения себестоимости автомобильного транспорта и снижения цен на горючее, резину, запасные части и другие материалы;

б) установлением тарифов по железнодорожным перевозкам на короткие расстояния на значительно более высоком уровне, чем в среднем.

Далее, система транспортных тарифов должна обеспечивать всемерное привлечение грузов на водный транспорт.

Это достигается, во-первых, согласованием железнодорожных и водных тарифов в параллельных направлениях, при котором плата за перевозки речным и морским транспортом устанавливается на более низком уровне, чем на железнодорожном транспорте; во-вторых, в тари-

фах предусматривается специальное поощрение перевозок в смешанном железнодорожно-водном сообщении. Так, в тарифах железнодорожного транспорта предусматривается, что при перевозках грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном сообщении за железнодорожную часть пути провозная плата взыскивается по соответствующим общим тарифам со скидкой 30%.

Однако при согласовании в целом тарифов железнодорожного и водного транспорта на отдельных направлениях всё же может оказаться, что перевозка отдельных грузов в сплошном железнодорожном сообщении обходится дешевле, чем при перевозках в смешанном железнодорожно-водном сообщении или в прямом водном сообщении.

Для того чтобы устранить такого рода частные неувязки в тарифах, применяются исключительные повышенные (навигационные) тарифы на железнодорожном транспорте. Так, например, при перевозке с 1 мая по 30 сентября каменного угля в сплошном железнодорожном сообщении от станций Донбасса до пристанских станций Волги плата взимается с повышением общего тарифа на 50%. При перевозке в этот же период цемента в сплошном железнодорожном сообщении со станций Сталинской железной дороги до пристанских станций реки Днепра, расположенных за пределами Сталинской железной дороги, плата взимается по общему тарифу с повышением на 100%. При перевозках цемента от цементных заводов волжской группы до всех станций, примыкающих к волжским магистралям, в сплошном железнодорожном сообщении плата взимается по общему тарифу с повышением на 50%.

В свою очередь тарифы речного и морского транспорта предусматривают при перевозках отдельных грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном сообщении снижение плат за водную часть пути на несколько классов.

ТАРИФЫ НА ЭЛЕКТРИЧЕСКУЮ И ТЕПЛОВУЮ ЭНЕРГИЮ ДЛЯ НУЖД НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Особенностью тарифов на электрическую и тепловую энергию является диференциация их по потребителям. Так, на электроэнергию установлены тарифы отдельно для промышленных потребителей, для электрического

транспорта, для городского трамвая и троллейбусного сообщения, для потребителей с мелкомоторной нагрузкой, для канала имени Москвы, для освещения и т. д. При этом наиболее низкие тарифы применяются для промышленного потребления электроэнергии, наиболее высокие тарифы — для освещения. Существование централизованного отпуска электроэнергии оптовым потребителям (городам), получающим энергию по общим счётчикам и затем распределяющим её по принадлежащим им электросетям, вызвало необходимость в установлении особых тарифов для перепродавцов.

В пределах тарифов для промышленных нужд действуют особо пониженные, льготные тарифы для наиболее энергоёмких производств.

Тарифы на электрическую и тепловую энергию построены таким образом, чтобы стимулировать потребителей к равномерному потреблению электроэнергии и уменьшению её потерь. С этой целью для крупных промышленных потребителей (с присоединённой мощностью трансформаторов или электродвигателей 50 *ква* и выше), а также для перепродавцов электрической энергии с максимальной нагрузкой от 1 000 *квт* и выше установлена система двухставочного тарифа.

Двухставочный тариф на электрическую энергию состоит из:

а) основной платы, уплачиваемой за суммарную мощность трансформаторов или электродвигателей или за максимальную нагрузку вне зависимости от количества потреблённой энергии;

б) дополнительной платы за каждый отпущенный киловатт-час активной энергии, учтённой счётчиком.

Тарифы на тепловую энергию также состоят из постоянной платы за каждую мегакалорию максимума в год и дополнительной платы за каждую фактически потреблённую мегакалорию. Очевидно, в тех случаях, когда потребители не обеспечивают равномерного потребления электрической и тепловой энергии, они несут потери за счёт постоянной части тарифов.

Стимулирование потребителей к сокращению потерь электрической и тепловой энергии достигается путём применения премий и штрафов по «косинусу фи» (на электрическую энергию) и за возврат конденсата (по тепловой энергии).

ГЛАВА ШЕСТАЯ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫЕ ЦЕНЫ

Экономический оборот продукции сельского хозяйства в современных условиях имеет своей основой развитие социалистического производства в двух основных формах: государственной (общенародной) и колхозно-групповой.

Промышленные предприятия, в том числе предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственное сырьё, а также изготовляющие орудия производства и потребительскую продукцию для деревни, за исключением некоторого числа кооперативных предприятий, составляют общенародную собственность; их продукцией полновластно распоряжается государство, распределяя её в соответствии с потребностями материальной жизни общества.

Что касается сельского хозяйства, то основная часть его продукции производится в колхозах. Колхоз же, как известно, есть предприятие необычное. Колхоз работает на земле, являющейся общенародной собственностью. Он осуществляет свою производственную деятельность при помощи основных орудий производства, также представляющих общенародную собственность. По мере укрепления общественного хозяйства и роста технического прогресса в колхозном производстве всё большая часть работ, выполняемых в колхозах, осуществляется при помощи орудий производства, сосредоточенных в государственных машинно-тракторных станциях (МТС). Вместе с тем колхоз является групповым, кооперативным предприятием. Ему принадлежит часть средств производства: семена, которые ежегодно возобновляются и идут в производство, рабочий и продуктивный скот. Он пользуется

трудом своих членов и оплачивает их труд за счёт доходов, распределяя эти доходы по трудодням.

Поскольку колхоз осуществляет производство трудом своих членов и за свой счёт, результаты производства — продукция непосредственно принадлежит колхозу и может быть вовлечена в общегосударственный оборот лишь путём обмена её на продукцию государственных предприятий. Отсюда необходимость в использовании товарно-денежной формы связи между колхозами и государственной промышленностью.

Однако товарное обращение не является единственной, универсальной формой экономического оборота продуктов колхозного производства. Наличие государственной собственности на основные средства производства и действие закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства не могут не вести к известному ограничению сферы действия товарного обращения в обороте продукции колхозов.

Участие государственных машинно-тракторных станций в производственном процессе колхозов предполагает прямое возмещение связанных с этим затрат государства в форме натуральной оплаты колхозами услуг МТС. Продукция, поступающая государству в порядке возмещения производственных затрат МТС, не принимает внешнего облика товара, здесь имеет место взаимный обмен деятельностью, не опосредствуемой товарно-денежными отношениями.

Экономический оборот сельскохозяйственного сырья между колхозами и государственной промышленностью опосредствуется товарно-денежными отношениями (контрактация сырья по государственным ценам). Однако он основан не на свободной игре спроса и предложения, а на твёрдо установленных планом размерах производства сельскохозяйственного сырья. Поставки последнего непосредственно включены в систему государственного планирования и служат материальным обоснованием плана производства предметов потребления и плана товарооборота. Также непосредственно включены в систему государственного планирования обязательные поставки сельскохозяйственных продуктов.

Система обязательных поставок исходит из того факта, что колхозы работают на принадлежащей государству земле и при огромной производственной помощи госу-

дарства. Это является основанием для установления таких отношений между государством и колхозами в экономическом обороте потребительской продукции колхозов, при которых одновременно обеспечивается прочная, устойчивая база продовольственного снабжения населения и создаются стимулы непрерывного роста и совершенствования колхозного производства. Обязательные поставки определяются в виде твёрдых норм на гектар закреплённой за колхозами земельной площади.

Они охватывают только известную часть потребительской продукции колхозов и предполагают, что все излишки этой продукции после выполнения обязательств перед государством остаются в полном распоряжении колхозов. «Все излишки хлеба после выполнения обязательств по сдаче зерна и риса государству остаются в полном распоряжении колхозов, колхозников и единоличников» [1]. Колхозы распоряжаются этими излишками по своему усмотрению, руководствуясь Уставом сельскохозяйственной артели.

Примерный Устав сельскохозяйственной артели предусматривает следующий порядок распределения колхозной продукции, остающейся в распоряжении колхозов после выполнения обязательств перед государством по поставкам и возврату семенных ссуд и уплаты натурой за работу МТС.

Прежде всего артель образует общественные фонды (семенной, кормовой и др.). Далее, артель выделяет в размерах, определяемых общим собранием членов артели, часть продуктов для продажи кооперации (или государственным органам) и на рынке. Всю остальную массу урожая и продуктов животноводства артель распределяет между своими членами по трудодням. Таким образом, закон об обязательных поставках и Устав сельскохозяйственной артели предполагают право колхозов на продажу товарных излишков, остающихся после выполнения обязательств перед государством, кооперации (или государственным органам) и на рынке.

Продажа указанных товарных излишков осущест-

---

[1] См. «Известия», 12 апреля 1940 г., — Постановление Совета Народных Комиссаров Союза ССР и ЦК ВКП(б) от 11 апреля 1940 г. «Об обязательных поставках зерна и риса государству колхозами и единоличными хозяйствами» (п. 10).

вляется на основе свободной купли-продажи. При этом потребительская кооперация (или производящая закупки государственная организация) ограничена в своих закупках уровнем предельных закупочных цен. Колхозы же решают вопрос о желательности и размерах продажи товарных излишков по своему усмотрению, с учётом своих экономических выгод.

Следовательно, экономический оборот колхозной продукции осуществляется в различных формах:

1) в форме возмещения производственных затрат государственных предприятий, обслуживающих колхозное производство (натуроплата МТС);

2) в форме обязательных поставок государству сельскохозяйственных продуктов;

3) в форме поставок колхозами сельскохозяйственного сырья государству в порядке контрактации;

4) в форме свободной продажи товарных излишков кооперации (или государственным организациям) и на рынке.

В экономических отношениях между государственной промышленностью и колхозами, опосредствующихся оборотом колхозной продукции, Советское государство учитывает необходимость обязательного соблюдения принципа материальной заинтересованности колхозов и колхозников в развитии и совершенствовании колхозного производства.

Принцип материальной заинтересованности каждого предприятия и каждого работника в результатах своего труда является одним из коренных принципов социалистического хозяйствования. Социалистическое общество устанавливает прямую зависимость между результатами труда каждого работника и его долей в совокупном фонде потребления и тем самым создаёт условия личной материальной заинтересованности работника в повышении производительности его труда. Совмещая, таким образом, индивидуальные интересы с интересами общественными, социалистическое общество превращает личную материальную заинтересованность в могучую движущую силу общественного производства.

В. И. Ленин в статье «К четырехлетней годовщине Октябрьской революции» указывал, что подготовить переход к коммунизму можно «не на энтузиазме непосредственно, а при помощи энтузиазма, рожденного великой

революцией, на личном интересе, на личной заинтересованности, на хозяйственном расчете...» [1].

Выступая с докладом на II Всероссийском съезде политпросветов, В. И. Ленин вновь указывал: «...надо построить всякую крупную отрасль народного хозяйства на личной заинтересованности» [2].

Если принцип материальной заинтересованности работников в результатах своего труда представляет собой один из коренных принципов социалистического хозяйствования, то он не может не найти последовательного своего выражения в экономических отношениях между двумя родственными классами социалистического общества — рабочим классом и крестьянством, союз между которыми служит прочной основой социалистического государства рабочих и крестьян.

Практика социалистического строительства в СССР свидетельствует, что строгое соблюдение этого принципа социалистического хозяйствования является могучим двигателем в развитии сельскохозяйственного производства. Вместе с тем в тех областях сельского хозяйства, где нарушается принцип материальной заинтересованности колхозов и колхозников в результатах своего труда, это неизбежно приводит к отставанию в развитии сельскохозяйственного производства.

Социалистическое государство использует в интересах осуществления социалистического хозяйствования закон стоимости, форму стоимости.

Это проявляется:

во-первых, в необходимости учёта при образовании цен на сельскохозяйственные продукты возмещения затрат колхозов на их производство: сумма всех доходов колхозов как в денежной, так и в натуральной форме должна возмещать в целом их затраты на производство, обеспечивать условия накопления в колхозах и прогрессивное увеличение доходов колхозников от общественного хозяйства;

во-вторых, в необходимости обеспечения соотношений в ценах на различные виды сельскохозяйственной продукции с учётом различий в затратах труда на их производство;

---

[1] *В. И. Ленин,* Соч., т. 33, стр. 36.
[2] Там же, стр. 47.

в-третьих, в необходимости во всех случаях, когда заготовка сельскохозяйственных продуктов осуществляется на условиях встречной продажи государством товаров («отоваривание»), установления ценностных соотношений между взаимообмениваемыми продуктами, отвечающих соотношениям между ними по затратам труда.

При этом вопросы заготовительных цен нельзя рассматривать вне связи с осуществлением политики последовательного снижения государственных розничных цен на товары народного потребления.

Установление заготовительных цен на сельскохозяйственные продукты и сырьё на таком уровне, при котором сделалось бы невозможным снижение государственных розничных цен на товары народного потребления, не отвечало бы коренным интересам народа.

В соответствии с различными формами экономического оборота сельскохозяйственной продукции в экономике СССР существуют следующие виды заготовительных цен на сельскохозяйственные продукты и сырьё, поставляемые и продаваемые государству:

заготовительные цены на сельскохозяйственную продукцию, поставляемую государству в порядке обязательных поставок;

заготовительные цены на сельскохозяйственное сырьё, поставляемое государству в порядке контрактации;

закупочные цены на сельскохозяйственные продукты, закупаемые у колхозов и колхозников после выполнения ими обязательств перед государством.

Образование заготовительных цен и роль закона стоимости в этом деле имеют существенные отличия при различных формах экономического оборота продукции колхозного производства. Как уже отмечалось в первой главе, закон стоимости не оказывает регулирующего воздействия на образование цен на сельскохозяйственное сырьё, но является одним из факторов этого дела. В силу национализации промышленности по переработке сельскохозяйственного сырья и сосредоточения в руках государства основных орудий по производству этого сырья в колхозах сельскохозяйственное сырьё не может продаваться любому покупателю. Единственным потребителем сельскохозяйственного сырья является государственная промышленность. Поэтому заготовительные цены на сельскохозяйственное сырьё, а также другие формы возмещения

затрат на производство, применяемые при заготовках этого сырья («отоваривание»), целиком определяют валовые доходы и условия расширенного воспроизводства в колхозах, специализированных на производстве сельскохозяйственного сырья.

Иначе обстоит дело с потребительской продукцией колхозов, поступающей в распоряжение государства в порядке обязательных поставок. Система обязательных поставок предполагает, что в распоряжение государства поступает только часть произведённой колхозами продукции. Основная масса продукции остаётся после выполнения обязательств перед государством и натуральной оплаты работ МТС в распоряжении колхозов, распределяется в основном по трудодням и в значительных количествах продаётся кооперации (или государственным организациям) и на рынке. Необходимость возмещения общественно-необходимых затрат колхозов, стоимости созданной их трудом продукции, осуществляется в отношении всей массы произведённой продукции, включая и ту, которая потребляется в пределах колхозов, а также продаётся по более высоким ценам потребительской кооперации (или государственным организациям) и на рынке. Поэтому заготовительные цены на продукцию, поступающую в распоряжение государства в порядке обязательных поставок, не определяют и не могут определять при современных условиях всех доходов колхозов от производства этой продукции.

Величина доходов колхозов от сдачи-продажи продукции, по которой существует система обязательных поставок, определяется не только уровнем заготовительных цен, но в решающей степени также тем, какая часть из всей произведённой колхозами продукции поступает государству по обязательным поставкам, а какая остаётся в распоряжении колхозов и может быть использована по их усмотрению, в том числе продана по более высоким закупочным ценам, а также на рынке.

Очевидно, что чем больший удельный вес во всей произведённой колхозами продукции той или иной отрасли сельскохозяйственного производства составляют обязательные поставки, тем больше доходы колхозов непосредственно определяются уровнем заготовительных цен по обязательным поставкам, и наоборот. Вот почему, например, при повышении заготовительных цен на ряд сельско-

хозяйственных продуктов, проведённом в сентябре 1953 г., вопрос об увеличении доходов колхозного производства был решён по-разному применительно к продукции животноводства, с одной стороны, и к картофелю и овощам — с другой.

По производству мяса, объём обязательных поставок которого с учётом интересов народного потребления был увеличен, рост доходов колхозов был обеспечен путём резкого повышения заготовительных цен и одновременного подтягивания закупочных цен. Что касается картофеля и овощей, то здесь при сложившихся розничных ценах нельзя было пойти на столь значительное повышение заготовительных цен.

Рост доходов колхозов в этих условиях был обеспечен помимо повышения заготовительных цен путём сокращения объёма обязательных поставок. Тем самым была увеличена доля продукции, которая может быть продана по более высоким закупочным ценам, а также на рынке.

Поскольку потребительская продукция колхозов, продаваемая кооперации и государственным организациям, включается в товарное обращение, образование цен на эту продукцию осуществляется при регулирующем воздействии, конечно, в известных пределах, закона стоимости. В отличие от колхозного рынка закупочные цены не складываются стихийно на основе спроса и предложения, а устанавливаются государством. Однако при установлении этих цен государство считается с необходимостью создания условий экономической выгодности продажи продуктов кооперации (или государственным организациям). Для закупочных цен, очевидно, не безразлично, как изменяется уровень цен на колхозном рынке. Чем ниже уровень рыночных цен, тем больше укрепляются у колхозов материальные стимулы к продаже продукции кооперации (или государственным организациям). В целом уровень закупочных цен ниже рыночных цен. И если при существенном различии в ценах кооперация и государственные организации имеют возможность производить в значительных размерах закупки сельскохозяйственных продуктов, то это объясняется тем, что:

1) закупки крупных партий продукции колхозов освобождают последние от значительных транспортных и торговых расходов, не говоря уже о том, что они приводят

к большой экономии в рабочей силе, отвлекаемой обычно для колхозной торговли;

2) закупки сельскохозяйственной продукции сочетаются с выгодной для колхозов встречной торговлей товарами, необходимыми для их производственных и бытовых нужд (автомашины, строительные материалы, корма и др.).

Переходим к изложению вопросов построения заготовительных цен на продукцию, сдаваемую в порядке контрактации и обязательных поставок.

Практика показывает, что принцип материальной заинтересованности колхозов в развитии колхозного производства наиболее последовательно и успешно применяется в отраслях, производящих сельскохозяйственное сырьё, поставляемое в порядке контрактации (хлопок, сахарная свёкла, чай, виноград и др.), и это обстоятельство в решающей степени определило высокие темпы развития этих отраслей сельского хозяйства.

Материальная заинтересованность колхозов в производстве хлопка и других технических культур обеспечивается прежде всего высоким уровнем основных заготовительных цен, обеспечивающих возмещение издержек колхозного производства.

Далее, особенностью заготовительных цен по этим культурам является применение премий-надбавок, прогрессивно возрастающих по мере увеличения урожайности и размеров поставок продукции с гектара. Эта система премий-надбавок была впервые введена по хлопку в 1935 г. и после успешного её применения была распространена на остальные технические культуры.

Сущность этой системы состоит в прогрессивном росте выручки колхозов по мере увеличения поставок сельскохозяйственного сырья государству. Применение системы премий-надбавок оказало исключительно эффективное влияние на выполнение планов поставки хлопка государству. Если в 1934 г. сбор хлопка по СССР составлял всего 12 млн. *ц*, то в 1936 г. он составлял уже 24 млн. *ц*. За два года сбор хлопка удвоился. В последующие годы урожайность и валовой сбор хлопка продолжали безостановочно расти. Успешность применения системы премий-надбавок привела к тому, что она была распространена на все виды сельскохозяйственного сырья. Так, по хлопку советских сортов применяется следующая шкала премий-

надбавок для поливных районов: при плане сдачи хлопка-сырца не свыше 6 *ц* с гектара за каждый центнер, сданный сверх плана, выдаётся надбавка к основной заготовительной цене в размере 50%; при плане сдачи хлопка-сырца больше 6 *ц*, но не свыше 10 *ц* с гектара за каждый центнер, сданный сверх плана, выдаётся надбавка к основной заготовительной цене в размере 100%; при плане сдачи хлопка-сырца больше 10 *ц*, но не свыше 15 *ц* с гектара за каждый центнер, сданный сверх плана, выдаётся надбавка к основной заготовительной цене в размере 150%. Этот же размер надбавок выплачивается колхозам при плане сдачи хлопка-сырца с одного гектара свыше 15 *ц* за каждый центнер, сданный сверх 15 *ц* в пределах утверждённого плана; при плане сдачи хлопка-сырца свыше 15 *ц* с гектара за каждый центнер, сданный сверх плана, выдаётся надбавка к основной заготовительной цене в размере 200%.

По сахарной свёкле, поставляемой государственной промышленности, также предусматривается выплата премий, прогрессивно возрастающих в зависимости от увеличения сдачи свёклы государству. Так, в старых районах свеклосеяния при плане сдачи свёклы сверх 120 *ц* с гектара за свёклу, сданную сверх 80 *ц* до 100 *ц* с гектара, премии выплачиваются в размере 100% к основной цене; за свёклу, сданную сверх 100 *ц* до 120 *ц* с гектара, — в размере 200% к основной цене, а за свёклу, сданную сверх 120 *ц* с гектара, — в размере 300%.

По табакам применяется следующая шкала прогрессивных премий-надбавок: при превышении плана контрактации до 25% премии-надбавки выплачиваются в размере 100%, а при превышении плана сверх 25% — в размере 150% за всё количество, сданное сверх плана. Кроме того, в отдельных районах табаководства применяется выплата премий в размере 50% при сдаче табака в пределах плана, но не ниже установленного количества центнеров с одного гектара.

По льну-долгунцу в основных районах льноводства применяются следующие премии-надбавки: при плане контрактации до 100 *кг* с гектара за всё сданное количество сверх плана выплачивается премия-надбавка в размере 150%; при плане контрактации сверх 100 *кг* с гектара, но не выше 150 *кг* за всё количество сверх 100 *кг* выплачивается премия-надбавка в размере 100%, а за

сверхплановую сдачу — в размере 200%; при плане контрактации свыше 150 *кг* с гектара, но не более 200 *кг* за всё количество, сданное сверх 100 *кг*, выплачивается премия-надбавка в размере 100%, а за сверхплановую продукцию — 250%; при плане контрактации свыше 200 *кг* с гектара за всё количество, сданное сверх 100 *кг*, выплачивается премия-надбавка в размере 100%, а за сверхплановую сдачу — в размере 300%.

Особенностью системы заготовок сельскохозяйственного сырья является также то, что возмещение затрат колхозов при поставке этого сырья производится не только в форме денежной оплаты, но и путём отпуска колхозам продуктов государственной промышленности на льготных условиях. Преимущества, возникающие для колхозов в связи с применением такой системы, заключаются:

1) в гарантированном, преимущественном снабжении колхозов наиболее необходимой для них промышленной продукцией, а также отдельными видами сельскохозяйственных продуктов из централизованных государственных ресурсов;

2) в продаже государством этой промышленной продукции колхозам по более низким ценам, чем те, что действуют для всех покупателей в государственной и кооперативной торговле. Так, колхозы основных свекловичных районов получают от государственной сахарной промышленности за сахарную свёклу, сданную в пределах установленного плана контрактации и натуроплаты за работы МТС, сверх заготовительной цены сахар по цене, составляющей примерно 40% от розничной цены I пояса, и жом — бесплатно. За свёклу, сданную сверх плана, норма выдачи сахара прогрессивно возрастает.

Колхозы хлопковых районов получают сверх заготовительных цен за каждую тонну сданного хлопка-сырца советских средневолокнистых сортов 350 *кг* (а при сдаче советских тонковолокнистых сортов — 500 *кг*) пшеницы по оптовой цене, которая ниже действующей розничной цены.

Льноводческие колхозы за каждый центнер льноволокна (средний № 10), тресты (средний № 1) и семян льна-долгунца, сданный в счёт плана контрактации и натуроплаты МТС, получают от заготовительных организаций сверх заготовительной цены пшеницу в количествах

соответственно 150, 20 и 60 *кг* по оптовой цене, которая ниже действующей в этих областях розничной цены.

При этом сдатчики льносемян сверх того получают за каждый центнер льносемян 3 *кг* растительного масла по цене, составляющей примерно 40% от действующей розничной цены в этих областях, и 15 *кг* жмыха по цене, составляющей примерно 65% от розничной цены в этих областях.

Таким образом, действующая система заготовительных цен и встречной продажи продуктов государственной промышленности («отоваривание») предусматривает особо выгодные условия для колхозов, поставляющих по контрактационным договорам сельскохозяйственное сырьё государству.

Это находит в конечном счёте своё выражение в высоком уровне доходности колхозов, возделывающих технические культуры. Имеющиеся расчёты, приведённые в докладе секретаря Центрального Комитета КПСС т. Хрущева на сентябрьском Пленуме ЦК 1953 г., показывают, что выручка колхозов от сдачи хлопка государству составляет в расчёте на один затраченный под эту культуру трудодень — по республикам Средней Азии от 17 до 36 руб., а в целом по СССР по всем техническим культурам примерно 18 руб.

Вместе с тем по ряду важнейших видов потребительской продукции, сдаваемых колхозами в порядке обязательных поставок, заготовительные цены не обеспечивали нормальных доходов. К таким видам продукции относились до последнего времени продукты животноводства, картофель и овощи. По расчётам, о которых говорилось выше, выручка на один трудодень, затраченный в животноводстве, составляла в среднем по СССР только 5 руб., а в УССР немногим более 4 руб., т. е. была примерно в 2—2,5 раза меньше доходов от зерновых культур и в 3,5—4 раза меньше доходов от технических культур. Эти расчёты свидетельствуют о том, что животноводство оказалось в невыгодном по сравнению с другими отраслями сельского хозяйства экономическом положении. Так же примерно обстояло дело с картофелем и овощами. Следовательно, принцип материальной заинтересованности работников в результатах своего труда, успешно применяемый в производстве хлопка, сахарной свёклы, чая и ряда других технических культур, не проводился примени-

тельно к животноводству, а также к производству картофеля и овощей. Это обстоятельство не могло не привести к торможению развития таких важнейших отраслей сельскохозяйственного производства.

Как отмечается в постановлении сентябрьского Пленума ЦК КПСС (1953 г.), отставание в развитии животноводства, а также в развитии производства овощей и картофеля в значительной мере явилось результатом недостаточного материального поощрения развития этих отраслей сельского хозяйства.

Как могло случиться, что заготовительные цены по обязательным поставкам продуктов животноводства, картофеля и овощей оказались в явном несоответствии с одним из коренных принципов социалистического хозяйствования и превратились в тормоз развития таких важнейших отраслей сельского хозяйства? Заготовительные цены на продукты животноводства, картофель и овощи были установлены более 20 лет тому назад, исходя из действовавших в то время заготовительных цен на хлеб и с учётом нормальных для того времени ценностных соотношений между хлебом и другими продуктами.

Однако на протяжении всего этого периода с момента установления заготовительных цен условия производства и заготовок продукции животноводства, картофеля и овощей, с одной стороны, и хлеба, с другой стороны, изменились различным образом.

По зерновым культурам осуществлена механизация всех основных процессов труда. В 1952 г. были достигнуты следующие уровни механизации работ в производстве зерновых культур: по севу зерновых — 87%; по уборке зерновых комбайнами — 70; по подъёму пара — 96; по подъёму зяби — 97%. В результате механизации труда резко снизились затраты труда, а следовательно, и стоимость производства зерна в колхозах. В то же время в производстве картофеля и овощей ещё не осуществлена механизация основных процессов труда. Например, работы по посадке картофеля были механизированы в 1952 г. всего лишь на 14%, а работы по уборке картофеля — менее чем на 6%.

Животноводство также осталось отраслью с явным преобладанием ручного труда. Отсюда следует, что заготовительные цены на продукты животноводства, картофель и овощи, установленные более чем 20 лет тому назад,

перестали отражать реальные стоимостные отношения в сельском хозяйстве и оказались тем самым несправедливыми в отношении колхозов, производящих эти виды продукции.

Следует также учесть, что условия заготовок продуктов животноводства существенно изменились в сравнении с тем временем, когда на эти продукты были установлены заготовительные цены. Если в момент установления заготовительных цен общественное животноводство колхозов не играло существенной роли в образовании государственных ресурсов мяса и молочных продуктов, то в настоящее время оно является основным источником государственных ресурсов животноводческих продуктов. Заметно вырос за эти годы удельный вес обязательных поставок во всей животноводческой продукции колхозов.

Заготовительные цены, поскольку они не отражали происшедших изменений в условиях заготовок продуктов животноводства, не могли не привести к ослаблению экономических стимулов у колхозов и колхозников к развитию животноводства. Учитывая важное значение заготовительных цен как экономического стимула роста урожайности сельскохозяйственных культур и развития животноводства, Совет Министров СССР и Президиум Центрального Комитета партии признали необходимым поправить действующие заготовительные цены на продукты животноводства, картофель и овощи. Заготовительные цены на скот и птицу, сдаваемые государству в порядке обязательных поставок, были повышены со второго полугодия 1953 года более чем в 5,5 раза, на молоко и масло — в 2 раза, на картофель — в 2,5 раза и на овощи — в среднем на 25—40%.

Наряду с прямым повышением заготовительных цен был осуществлён ряд мер дополнительного материального стимулирования сельскохозяйственного производства. Так, по примеру стимулирования, применяемого по техническим культурам, введена продажа зерна с государственных складов колхозам пригородных районов Москвы, Ленинграда и городов Донбасса, а также колхозам других районов, специализированным на производстве картофеля и овощей, по единым розничным поясным ценам со скидкой в размере 40%, из расчёта 1 *ц* зерна за каждые 10 *ц* картофеля и овощей, сданных в счёт обязательных поставок и натуроплаты за работы МТС, а в райо-

нах Средней Азии, Северного Кавказа, Закавказья и Крымской области — из расчёта 1 *ц* зерна за каждые 5 *ц* картофеля и овощей.

Вместе с тем введены льготные условия снабжения колхозов минеральными удобрениями под картофель и овощи. Минеральные удобрения под посевы этих культур в 1953 и 1954 гг. отпускаются колхозам в кредит с последующей оплатой натурой из урожая текущего года картофеля или одной из овощных культур.

Государство приняло на себя расходы по доставке овощей и картофеля на заготовительные пункты, которые ранее относились за счёт колхозов. При перевозке овощей и картофеля транспортом колхозов или привлечённым транспортом эти услуги оплачиваются заготовительными организациями по единым тарифам автомобильного транспорта. Одновременно с этим введён порядок отпуска транспорту колхозов и привлечённому транспорту, занятым перевозкой картофеля и овощей на заготовительные пункты, бензина и смазочных масел по оптово-отпускным ценам, а не по розничным ценам, как имело место раньше.

Докладывая на Пленуме ЦК КПСС о мероприятиях, проведённых Советским правительством и Центральным Комитетом партии в интересах усиления материальной заинтересованности колхозов и колхозников в дальнейшем подъёме сельского хозяйства, т. Хрущев указал, что эти мероприятия надо правильно экономически оценить. Их важность и необходимость в настоящее время очевидны. Но они не определяют главного пути развития колхозного производства.

Характерной особенностью экономики социалистического общества является систематическое снижение цен на товары народного потребления. Линия на снижение цен на предметы народного потребления будет неуклонно проводиться и впредь. А это предполагает устойчивость заготовительных цен на сельскохозяйственные продукты. Вот почему, после того как в результате произведённого исправления заготовительных цен укреплены экономические стимулы роста животноводства, производства картофеля и овощей, главный путь дальнейшего мощного подъёма всех отраслей сельского хозяйства состоит в повышении уровня колхозного производства, увеличении производительности труда, снижении затрат на единицу производимой продукции.

Новые заготовительные цены в условиях систематического снижения государственных розничных цен и непрерывного увеличения валовой и товарной продукции сельского хозяйства обеспечивают крутой подъём доходов колхозов и колхозников.

Определение государственных закупочных цен осуществляется при неуклонном соблюдении политики снижения государственных розничных цен на предметы народного потребления. Это означает, что закупочные цены должны обеспечивать возможность реализации закупленных государственными организациями и потребительской кооперацией сельскохозяйственных продуктов без убытка по государственным розничным ценам. Вместе с тем они должны учитывать перспективу снижения государственных розничных цен на сельскохозяйственные продукты.

Новое в области системы закупок и закупочных цен сельскохозяйственных продуктов состоит в следующем.

Во-первых, в порядке оказания помощи колхозам в реализации товарных излишков потребительской продукции, остающихся у колхозов и колхозников после выполнения ими обязательств перед государством, значительно расширены государственные и кооперативные закупки сельскохозяйственных продуктов по закупочным ценам.

Во-вторых, осуществляется переход от ныне действующего порядка закупок к контрактации, которая позволяет государству заранее планировать количество продукции, поступающей сверх обязательных поставок, а колхозам и колхозникам — иметь гарантированный сбыт продукции и пользоваться рядом преимуществ, связанных с проведением контрактации (право на получение денежных авансов и на приобретение необходимых промышленных товаров в порядке встречной их продажи).

В-третьих, наряду с повышением заготовительных цен, несколько повышены закупочные цены на отдельные продукты животноводства: цены на мясо повышены в среднем на 30% и на молоко — на 50%.

В заключение рассмотрим вопросы использования заготовительных цен в интересах расширения сельскохозяйственного производства в новых районах, обеспечения экономически правильного сочетания отраслей сельского хозяйства в пределах каждого данного района, повышения качества сельскохозяйственного производства, а также

организации поставок продукции в отдельные периоды года в соответствии с потребностями товарооборота.

Важное значение заготовительных цен состоит в том, что при правильном их построении, с учётом действия закона стоимости, они могут быть с успехом использованы в качестве мощного материального стимула к расширению сельскохозяйственной продукции в соответствии с государственным планом и улучшению её качества. Это относится, в частности, к новым районам развития отдельных сельскохозяйственных культур, где создаётся сырьевая база для отраслей перерабатывающей промышленности или же расширяется собственная база продовольственного снабжения крупных промышленных центров.

В этих целях в новых районах освоения сельскохозяйственных культур заготовительные цены, а также другие виды экономического стимулирования устанавливаются на более высоком уровне, чем в старых районах. Например, заготовительные цены на сахарную свёклу, установленные в новых районах свеклосеяния, выше цен, существующих в старых районах (Украинская ССР, Курская и Воронежская области), в следующих размерах:

по Средней Азии, Закавказью, Поволжью	на 40%
по Молдавской ССР и западным областям УССР	» 60%
по Приморскому краю, Бурят-Монгольской АССР и Алтайскому краю	в 2,2 раза
по Белорусской ССР, Литовской ССР и Латвийской ССР	» 2,5—2,8 раза.

Вместе с тем нормы отпуска сахара в новых районах свеклосеяния на 100—350 *г* больше (на центнер сданной свёклы), чем в старых районах. Заготовительные цены на картофель, установленные для районов Дальнего Востока, превышают в 3—4 раза уровень цен на картофель, действующих в центральных областях РСФСР, по УССР и БССР.

На овощи, возделываемые в пригородных зонах крупных городов и промышленных центров, установлены поощрительные заготовительные цены, превышающие на 25—50% уровень заготовительных цен, установленных для других районов соответствующих областей. При этом со 2-го полугодия 1953 г. все районы Ленинградской, Мо-

сковской, Сталинской и Ворошиловградской областей отнесены к пригородным зонам.

Экономическим основанием для определения более высокого уровня цен на сельскохозяйственные культуры в новых районах их возделывания, а также в пригородных зонах вокруг крупных промышленных центров является следующее:

1) заготовительные цены должны учесть повышенные первоначальные затраты на освоение сельскохозяйственных культур в новых районах;

2) внедрение тех или иных сельскохозяйственных культур в новые районы предполагает, что доходность по этим культурам не будет ниже доходности по другим сельскохозяйственным культурам, ранее освоенным в тех же районах;

3) в заготовительных ценах учитывается также получаемая государством экономия на транспортных расходах и от сокращения потерь при перевозках в результате приближения сельскохозяйственных баз к центрам потребления продуктов и к пунктам промышленной переработки сельскохозяйственного сырья.

Заготовительные цены строятся с учётом стимулирования колхозов к всемерному повышению качества продукции. С этой целью предусмотрены следующие мероприятия:

1. По многим видам сельскохозяйственной продукции (хлопок, табак, чай, овощи, семечковые и косточковые плоды, шерсть и др.) установлены диференцированные цены по сортам.

Цены на отборный сорт хлопка в 3—4 раза выше цен на 6-й сорт. Цена на табак 1-го сорта примерно в 7 раз выше цены на табак 5-го сорта. Цена на чай 1-го сорта выше цены на чай 3-го сорта более чем в 3 раза.

2. На отдельные виды сельскохозяйственных продуктов (картофель, молоко и др.), идущих для промышленной переработки, заготовительные цены установлены в зависимости от содержания основного вещества. Так, по картофелю, используемому для производства спирта и крахмала, заготовительные цены установлены пропорционально процентному содержанию крахмала. По молоку заготовительная цена изменяется пропорционально содержанию жира. По винограду заготовительная цена изменяется в зависимости от сахаристости.

3. По зерну и маслосеменам, где стандартами не предусмотрено деление по сортам, действует система надбавок и скидок (бонификация и рефакция) в зависимости от качества сырья.

Очень важное значение в построении заготовительных цен имеет обеспечение правильных соотношений в ценах на различные виды сельскохозяйственной продукции в пределах одного и того же района (зоны). Определяющими при этом являются следующие моменты:

1. Уровень доходности по основной (для данного района или данной зоны) сельскохозяйственной продукции. Очевидно, для районов зернового хозяйства определяющим будет уровень доходности по зерну, для районов Средней Азии — уровень доходности по хлопку. Цены на все остальные виды продукции определяются таким образом, чтобы обеспечить максимальное стимулирование основного вида продукции.

2. Соотношение доходности и трудоёмкости возделывания отдельных сельскохозяйственных культур. При этом в качестве одного из критериев доходности принимается показатель чистого дохода на гектар посевной площади. Чистый доход подсчитывается как разность между всей суммой доходов от одного гектара посевов данной сельскохозяйственной культуры (денежные доходы от продажи продукции государству, кооперации и на рынке, доходы от натурального стимулирования, натуральное потребление продукции) и затратами — денежными и материальными, связанными с её возделыванием (расходы на семена и удобрения, содержание рабочего скота, амортизация инвентаря и др.). Трудоёмкость определяется в человекоднях труда, затрачиваемого на один гектар посевной площади. Относительная доходность различных культур может быть выражена в виде показателя — чистый доход на один человеко-день затрат труда.

С учётом сезонности сельскохозяйственного производства, а также необходимости стимулирования поставок сельскохозяйственной продукции в соответствии с потребностями товарооборота по отдельным видам продукции установлены диференцированные цены по периодам года.

Так, закупочные цены на мясо предусматривают выплату сверх установленной цены денежной надбавки при продаже скота и птицы во II квартале в размере: 1 руб. за килограмм живого веса крупного рогатого скота и

овец и 1 р. 50 к. за килограмм живого веса свиней и домашней птицы.

По молоку также предусмотрена выплата надбавки при продаже его в порядке государственных закупок в осенне-зимний период (с 1/X по 1/V).

Заготовительные цены на яйца, сдаваемые по обязательным поставкам, диференцированы по периодам года. Если цены в апреле принять за 100, то в мае — июле они составят 75, в августе — сентябре — 100, в октябре — марте — 125.

Советское государство, как это было указано выше, устанавливает диференцированные заготовительные цены для отдельных сельскохозяйственных районов (поясов). При этом учитываются трудности освоения отдельных сельскохозяйственных культур в новых районах, а также различия в уровне урожайности, связанные с природными условиями. Однако даже в пределах одного и того же пояса заготовительных цен существуют резкие различия между колхозами в условиях возделывания сельскохозяйственной продукции: в естественном плодородии используемых ими земель; в местоположении колхозов по отношению к крупным промышленным центрам, транспортным путям и заготовительным пунктам; в эффективности добавочных вложений прошлого и живого труда в одну и ту же земельную площадь.

Поскольку потребности общества в сельскохозяйственных продуктах не могут быть обеспечены только за счёт лучших участков земли, Советское государство устанавливает размеры заготовок и заготовительные цены на продукцию сельского хозяйства с учётом необходимости возмещения издержек колхозов, работающих в относительно худших природных условиях. При этом у колхозов, работающих в относительно лучших условиях, возникают дополнительные доходы. Дополнительные доходы, возникающие в результате различий в естественном плодородии и местоположении разных земельных участков, образуют диференциальную ренту I. Дополнительные доходы, возникающие в результате различной эффективности добавочных вложений прошлого и живого труда в одну и ту же земельную площадь, образуют диференциальную ренту II.

Так как в СССР не существует частной земельной собственности, образующаяся в сельском хозяйстве диференциальная рента поступает государству и колхозам.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦЕННОСТНЫХ ИЗМЕРИТЕЛЕЙ В ПРАКТИКЕ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

ЦЕННОСТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПЛАНА

Действующий в социалистической экономике закон планомерного, пропорционального развития народного хозяйства означает объективную необходимость и одновременно возможность постоянной, сознательно поддерживаемой пропорциональности (взаимосоответствия) в развитии всех частей и сторон социалистической экономики. В связи с этим для социалистического общества приобретают особо важное значение основные положения марксовой теории воспроизводства.

Расширенное социалистическое воспроизводство общественного продукта осуществляется как вещественно, так и по стоимости. Это находит своё проявление в планировании народного хозяйства в виде применения натуральных и стоимостных (ценностных) показателей народнохозяйственного плана.

Определяя в стоимостной форме плановые задания (ценностные показатели плана) отраслям народного хозяйства, Советское государство использует цены как инструмент планового руководства развитием социалистической экономики. Цены используются для определения заданий в области производства, капитального строительства, материального снабжения, труда, товарооборота, издержек производства и обращения, национального дохода и т. д., образуя единую систему ценностных показателей государственного плана развития народного хозяйства.

Планирование производства в ценностном выражении осуществляется применением показателей объёма, динамики и структуры созданной продукции. Планирование

объёма продукции «в натуре» имеет исключительно важное значение. Оно прежде всего позволяет непосредственно обеспечить соответствие в развитии смежных отраслей материального производства, выявить и устранить диспропорции в выпуске различных видов продукции, обеспечить комплексное материальное снабжение всех отраслей народного хозяйства. Однако одно планирование продукции в натуральном выражении является недостаточным: оно не позволяет определять объём и структуру продукции в пределах отдельной отрасли и всего народного хозяйства в целом. В планировании и учёте объёма продукции народного хозяйства наряду с натуральными применяются ценностные показатели валовой и товарной продукции.

Под *валовой продукцией* предприятия понимается стоимость продукции всех цехов предприятия, выработанной за данный плановый или отчётный период, за вычетом стоимости продукции собственного производства, потреблённой предприятием на производство, вне зависимости от того, когда она выработана.

Под *товарной продукцией* предприятия понимается стоимость той части его продукции, которая предназначена к отпуску на сторону, включая сюда и отпуск продукции своему капитальному строительству и для капитального ремонта, а также отпуск собственным предприятиям и организациям непромышленного характера (жилищному хозяйству, орсам, столовым и т. д.).

В ряде отраслей, отличающихся длительным производственным циклом (многие отрасли машиностроения, военной промышленности, лесоэксплуатация, торфяная промышленность и др.), часть текущих затрат на производство идёт на образование задела для выпуска готовой продукции в следующем производственном периоде. Эти затраты осуществляются в виде прироста незавершённого производства, полуфабрикатов, деталей, штампов, инструментов и приспособлений собственной выработки. Очевидно, в таких отраслях товарная продукция отличается от валовой продукции на величину стоимости этого прироста.

Валовая и товарная продукция измеряется в оптовых ценах. Соответственно в промышленности применяются показатели для планирования объёма валовой (и товарной) продукции в оптовых ценах предприятия и валовой (и товарной) продукции в оптовых ценах промышлен-

ности. Применение в планировании валовой и товарной продукции промышленности оптовых цен предприятия и оптовых цен промышленности связано со следующими обстоятельствами. Конечной оптовой ценой на изделия промышленного производства является оптовая цена промышленности. По этим ценам продукция промышленности отпускается другим отраслям народного хозяйства, а также поступает в каналы советской торговли. Поэтому полная, действительная стоимость продукции промышленности в целом может быть определена только путём оценки этой продукции в оптовых ценах промышленности.

Однако для оценки производственной деятельности отдельного предприятия, отдельной отрасли промышленности необходимо применение оптовых цен предприятий. В самом деле, одним из элементов, образующих оптовую цену промышленности, является налог с оборота. Как мы уже видели, удельное значение налога с оборота в оптовых ценах промышленности не одинаково в различных отраслях. В отраслях тяжёлой промышленности, как правило, отсутствует обложение продукции налогом с оборота. В отраслях лёгкой и пищевой промышленности доля налога с оборота в ценах различна по отдельным группам товаров. В результате в зависимости от доли налога с оборота в ценах отдельных товаров одни и те же производственные затраты могут приводить к резко различным величинам созданной продукции, если эту продукцию измерять в оптовых ценах промышленности. Это обстоятельство может приводить к искажению результатов производственной деятельности отдельных предприятий и отраслей промышленности, в особенности, если в составе их продукции имеются группы изделий, существенно отличающиеся друг от друга по величине налога с оборота в оптовых ценах.

По ряду товаров доля налога с оборота, а вместе с тем и величина оптовой цены промышленности непосредственно зависят от условий реализации этих товаров. Так, по некоторым продовольственным товарам (соль, спирт, растительное масло) оптовые цены промышленности дифференцированы в зависимости от категории потребителей. В этих условиях изменение потребителей, не зависящее от самого предприятия, может привести в одном случае к существенному увеличению объёма созданной продукции в ценностном выражении, а в другом случае — к уменьшению объёма этой продукции.

Наконец, немаловажное значение имеет также то обстоятельство, что в ряде отраслей промышленности реализация продукции по полной оптовой цене (цене промышленности) производится не предприятиями, а отраслевыми сбытами. Например, предприятия нефтяной промышленности отпускают свою продукцию Главнефтесбыту по оптовым ценам предприятий, а последний реализует эту продукцию по оптовым ценам промышленности. Следовательно, реальной ценой, по которой предприятие реализует свою продукцию, является оптовая цена предприятия.

В силу всех указанных соображений для оценки выполнения плана по объёму продукции отдельными предприятиями и министерствами применяются оптовые цены предприятий, а для оценки объёма всей товарной промышленной продукции — оптовые цены промышленности.

Валовая и товарная продукция сельского хозяйства измеряется в ценах, по которым производится её реализация, при этом та часть валовой продукции, которая направляется на внутрихозяйственные нужды, оценивается в так называемых среднетоварных ценах.

Цены используются в *планировании капитальных работ* для определения объёма капитального строительства, его структуры (чистое строительство, оборудование, монтажные работы) и динамики. Одной из особенностей социалистической экономики является то, что сооружаемые в процессе капитального строительства новые основные фонды не принимают формы товара, не служат предметом купли и продажи. Деньги как орудие государственного контроля за затратами общественного труда находят своё выражение в сфере капитального строительства в виде стоимости сооружённых объектов. В государственных планах объём капитальных работ определяется на основе сметной стоимости сооружаемых объектов.

Вместе с тем строительная индустрия, как и другие отрасли промышленности, действует на основе хозяйственного расчёта. Это означает, в частности, что её затраты возмещаются из её доходов. Доходы предприятий строительной индустрии имеют своим источником оплату хозяйственными организациями-заказчиками выполненных строительных работ. Эта оплата производится по особым расценкам, представляющим собой разновидность оптовых

цен: единичные расценки на конструктивные элементы общестроительных и специальных строительных работ, цены на монтаж оборудования. В свою очередь оплата монтируемого и не подлежащего монтажу оборудования производится по оптовым ценам, утверждённым на это оборудование. Стоимость материалов, учтённых в единичных расценках на элементы строительных работ, а также в ценах на монтаж оборудования, также определяется на основе оптовых цен. Таким образом, стоимость строительства, не относящаяся сама по себе к категории цены промышленной продукции, основывается на системе действующих оптовых цен.

Цены используются в *планировании труда* в качестве измерителя уровня производительности труда в народном хозяйстве и его отдельных отраслях. Производительность труда определяется в народнохозяйственном плане посредством показателя выработки на одного работника. Наряду с натуральными показателями выработки (количество тонн угля на одного рабочего, занятого в угледобыче, количество кубометров обезличенной древесины на одного рабочего в лесоэксплуатации и т. д.) в плане применяются ценностные показатели. Ценностный показатель выработки на одного работника определяется как частное от деления валовой продукции в оптовых ценах предприятий на численность работников, производительность труда которых характеризуется данным показателем.

Цены используются в интересах *планирования издержек производства и обращения* в народном хозяйстве. Все затраты основных и оборотных производственных фондов оцениваются в действующих государственных оптовых ценах.

Калькулирование себестоимости продукции промышленности, совхозов, тракторных работ МТС и перевозок всех видов транспорта также осуществляется на основе государственных оптовых цен, по которым приобретаются сырьё, топливо и другие элементы производительного потребления.

Цены используются при *планировании товарооборота*. Объём государственной и кооперативной торговли как в целом, так и по отдельным торговым системам исчисляется в государственных розничных ценах.

Цены используются при *составлении баланса народного хозяйства* и, в частности, при планировании производства,

распределения, потребления и накопления совокупного продукта и национального дохода. Словом, разработка и проверка выполнения всех важнейших составных частей государственного плана развития народного хозяйства так или иначе связана с использованием инструмента цен.

ИЗМЕРЕНИЕ ДИНАМИКИ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ИНДЕКСЫ ЦЕН

До сих пор мы ограничивались характеристикой использования цен в планировании так называемых объёмных заданий отраслям народного хозяйства. Речь шла об объёмах валовой и товарной продукции за планируемый период, о размерах плановой выработки на одного работника, о сумме затрат на производство, об объёме розничного товарооборота. Однако в государственных планах наряду с объёмными заданиями предусматриваются также показатели динамики народного хозяйства.

Наши государственные хозяйственные планы являются планами развития советской экономики. Отражая существенные требования объективно действующих законов экономического развития, они определяют, куда идёт и какими темпами совершается и должно итти развитие народного хозяйства. Создание изобилия материальных благ в стране, обеспечение обороноспособности и независимости СССР, укрепление международных позиций и внешних экономических связей первого в мире социалистического государства — решение всех этих задач связано самым непосредственным образом с темпами развития социалистического производства.

Однако использование действующих цен при планировании ценностных показателей динамики народного хозяйства связано с методологическими трудностями. Для достоверного измерения динамики за ряд лет необходимо, чтобы мера, при помощи которой осуществляется это измерение, была тождественной, т. е. одной и той же на протяжении всего этого периода. Действующие государственные цены по своему существу не могут быть такой мерой. В Советском государстве осуществляется последовательное снижение цен. Это означает, что цены в любом отрезке времени, на который рассчитан данный план, могут

отличаться от цен предыдущего периода и от цен, в которых план составлен.

Возьмём, к примеру, по изделию А задание на пятилетку и показатели выполнения этого задания в действующих ценах:

Показатели	Единица измерения	1945 г.	1950 г.	1950 г. в % к 1945 г.
Количество изделий по плану	шт.	10 000	16 000	160,0
Цена, учтённая в плане .	руб.	1 000	1 000	100,0
Объём продукции в ценностном выражении по плану	млн. руб.	10,0	16,0	160,0
Количество изделий по отчёту	шт.	10 000	18 000	180,0
Цена фактическая . . .	руб.	1 000	800	80,0
Объём продукции в ценностном выражении по отчёту	млн. руб.	10,0	14,4	144,0

Из таблицы видно, что при плановом задании по росту объёма данной продукции в ценностном выражении на 60% фактически объём продукции увеличился на 44%, т. е. получается якобы невыполнение плана. Между тем достаточно обратиться к содержащимся в приведённой выше таблице показателям выполнения плана по выпуску продукции в натуральном выражении, чтобы убедиться в том, что план по продукции значительно перевыполнен: предусматривался рост продукции в натуре на 60%, а фактически количество изделий выросло на 80%.

Искажение показателей производственной деятельности в данном случае имеет место в результате несопоставимости фактических цен с ценами, предусмотренными в плане: в плане была предусмотрена на 1950 г. та же цена, что и в 1945 г., т. е. в размере 1 000 руб. за единицу, а фактически цена была снижена до 800 руб. Для того чтобы определить действительное изменение физического объёма продукции, необходимо исключить влияние изменения цен. Показатель (индекс) физического объёма продукции определится как отношение индекса объёма продукции в

ценностном выражении к индексу цен. В приведённом нами примере индекс объёма продукции в ценностном выражении равен 144, а индекс цен — 80.

Индекс физического объёма продукции составит:

$$\frac{144}{80} \times 100 = 180.$$

Таким образом, использование цен в планировании предполагает разработку системы индексов цен и применение этих индексов для определения показателей динамики народного хозяйства СССР.

СИСТЕМА ИНДЕКСОВ ЦЕН

Под индексом цен понимается относительная величина, характеризующая изменение цен за два определённых периода. При этом один из них принимается за базу измерения динамики цен. Так, в индексе изменения цен за 1950 г. по сравнению с 1945 г. последний год рассматривается в качестве базы, т. е. уровень цен в 1945 г. принят за 100. В качестве базы может быть принят отчётный или плановый период. Например, в практике планирования необходимо измерять цены на определённую дату по сравнению с фактическим уровнем, сложившимся в одном из отчётных периодов, а также по сравнению с ценами, предусматриваемыми в плане. Дата, на которую определяется индекс цен, может быть также отчётной и плановой. В первом случае речь идёт об отчётных индексах цен, во втором случае — о плановых индексах цен.

При определении индекса цен по отдельному изделию он исчисляется как отношение цены изделия на определённую дату к цене на дату, принятую в качестве базы. В приведённом нами выше примере индекс цен изделия А, т. е. индивидуальный индекс, равен:

$$\frac{800}{1\,000} \times 100 = 80.$$

В том же случае, если необходимо исчислить индекс цен для целой группы изделий, в расчёт придётся внести дополнительное усложнение. Допустим, мы имеем не одно изделие, а пять, цены по которым изменились следующим образом:

Изделия	Индекс цен
А	80
Б	90
В	75
Г	65
Д	95

Каково среднее изменение цен для всей группы изделий?

Примем в качестве такой средней среднеарифметическую из указанных пяти индексов цен. Она составит:

$$\frac{80+90+75+65+95}{5}=81.$$

Насколько будет достоверным такой индекс? Он будет вполне точным, если удельный вес каждого из пяти изделий в общем объёме продукции будет одинаковый. Если это условие не соблюдено, исчисленный таким образом индекс будет недостоверным. Проследим, как изменяются показания группового индекса в зависимости от удельного веса отдельных изделий.

Варианты	Удельный вес изделий в %					Групповой индекс цен
	А	Б	В	Г	Д	
I	20	20	20	20	20	81,0
II	40	20	15	10	15	82,0
III	10	30	15	5	40	87,5
IV	20	10	30	35	5	75,0
V	15	15	20	40	10	76,0

Отсюда следует, что для построения группового индекса цен нужно учесть структуру продукции, по которой исчисляется индекс. По сравнению с базисным периодом может произойти изменение не только индивидуальных цен изделий, но также и удельных весов отдельных изделий. Для того чтобы исключить искажающее влияние этого фактора, должна быть принята одна и та же структура

продукции для базисного периода и на дату исчисления индекса.

Групповой индекс цен, определяемый по формуле агрегатного индекса, представляется в следующем виде:

$$V = \frac{P_1Q_1+P_2Q_2+P_3Q_3+\ldots P_nQ_n}{p_1Q_1+p_2Q_2+p_3Q_3+\ldots p_nQ_n} = \frac{\Sigma PQ}{\Sigma pQ},$$

где V — групповой (средний) индекс цен, P_1, P_2, P_3, P_n — цены на продукцию на момент составления индекса (плановый или отчётный период), p_1, p_2, p_3, p_n — цены на эту же продукцию в базисном периоде, Q_1, Q_2, Q_3, Q_n — количества изделий.

Существуют следующие методы исчисления индексов цен: 1) по определённому устойчивому набору продуктов; 2) на основе неизменных удельных весов отдельных групп продукции; 3) на основе удельных весов отдельных групп продукции, складывающихся в том или ином периоде, для которого исчисляется индекс цен; 4) путём прямого пересчёта всей продукции в двух ценах (базисных и действующих).

Индексы цен, исчисляемые на основе постоянного набора продуктов, имеют то, и пожалуй единственное, преимущество, что построение их сравнительно просто, все расчёты их поддаются прямой проверке. Однако показания такого рода индексов могут рассчитывать на достоверность лишь в том случае, если набор продуктов охватывает решающие по количеству и типичные по значению виды продукции. Между тем это по существу исключается самой формой индекса, предполагающей отбор сравнительно ограниченной номенклатуры продуктопредставителей.

Индексы цен, исчисленные на основе неизменных удельных весов продукции, выгодно отличаются от предыдущего типа индексов тем, что они предполагают расчёт изменения цен по всему кругу продукции. Однако соотношения между отдельными группами продукции принимаются неизменными. Поэтому при существенных структурных изменениях в продукции и неодинаковой динамике цен по отдельным группам изделий показания такого индекса не могут быть признаны вполне достоверными.

В планировании и статистике народного хозяйства СССР принято исчислять индексы цен на основе удельных весов отдельных групп продукции, складывающихся в том или ином периоде, для которого исчисляется индекс цен.

Индексы цен исчисляются по структуре базисного периода или на дату исчисления индекса. Как правило, структура продукции принимается на дату составления индекса. Общий (тотальный) индекс цен по промышленности в целом или по отдельной отрасли промышленности может быть исчислен на основе данных о среднем изменении цен по отдельным группам продукции и удельному весу отдельных групп продукции. Показания данного индекса будут достаточно достоверными для характеристики общего изменения цен по промышленности в целом и её отдельным отраслям. Но построенные таким образом индексы не всегда могут быть использованы для исчисления физического объёма продукции (или производительности труда) на отдельном предприятии. В самом деле, среднее изменение цен по отдельной группе продукции в целом может не характеризовать действительного изменения цен на входящие в эту группу изделия, изготовляемые данным предприятием, в том случае, если нет равномерного снижения цен на все изделия. Между тем планирование производства в действующих ценах требует исчисления индексов цен не только по промышленности в целом, не только по отраслям промышленности, но и по отдельным предприятиям. Это предполагает построение индексов цен для отдельного предприятия на основе прямого пересчёта продукции в двух ценах (базисных и действующих).

Необходимость планирования динамики продукции и производительности труда в сопоставимых ценах и невозможность определения индексов цен по отдельным предприятиям иначе как путём прямого пересчёта продукции в двух ценах (базисных и действующих) вызывает применение в планировании в качестве измерителя динамики продукции цен, фиксированных на определённую дату. Так, начиная с 1952 г. для планирования динамики валовой продукции и выработки на одного рабочего на протяжении пятой пятилетки применяются оптовые цены предприятий, действующие на 1 января 1952 г.

В Советском Союзе в планировании и статистике народного хозяйства исчисляются и применяются следующие индексы цен: 1) индекс оптовых цен промышленности, 2) тотальный общий индекс розничных цен, 3) индекс розничных цен государственной и кооперативной торговли, 4) индекс цен колхозной торговли, 5) индекс заготовительных цен.

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

СИСТЕМА СОВЕТСКИХ ЦЕН НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА

СИСТЕМА ЦЕН В СССР В ДОВОЕННЫЙ ПЕРИОД

Существующая в настоящее время в СССР система цен сложилась в основном в последнее пятилетие перед Великой Отечественной войной, после вступления Советского государства во вторую фазу его развития.

Уже в переходный период от капитализма к социализму Советское государство, опираясь на объективные экономические законы, определяло в основном движение цен в стране.

Однако существование в то время капиталистических элементов и в производстве и в сфере обращения допускало возможность стихийного перераспределения через цены части национального дохода в пользу этих капиталистических элементов. Это делало актуальной для Советского государства задачу полного использования инструмента цен в интересах вытеснения капиталистических элементов из экономики страны, распределения и перераспределения национального дохода в пользу рабочего класса и трудящихся крестьян, увеличения социалистического накопления для индустриализации страны, для подготовки материальных условий полной ликвидации эксплуататорских элементов.

Все проблемы цен этого периода решались в условиях ожесточённой классовой борьбы. Вытесняемые капиталистические элементы города и деревни пытались использовать цены в интересах укрепления своих позиций и подрыва диктатуры пролетариата. В этих условиях они пытались навязать стране политику высоких, растущих цен, подорвать советский рубль. Партия, Советское государство в противовес этому последовательно осуществляли

в интересах народных масс политику стабилизирующихся цен на сельскохозяйственные продукты и снижающихся цен на промышленные товары.

«У нас нет на рынке,— говорил И. В. Сталин в речи на пленуме ЦК и ЦКК ВКП(б) в 1929 г.,— свободной игры цен, как это бывает обычно в капиталистических странах. Мы определяем цены на хлеб в основном. Мы определяем цены на промтовары. Мы стараемся проводить политику снижения себестоимости продукции и снижения цен на промтовары, стремясь сохранить стабильность цен на продукты сельского хозяйства. Разве не ясно, что таких особых и специфических порядков на рынке не бывает в капиталистических странах» [1].

Победа социалистической экономики в СССР привела к изменению роли и характера использования цен.

Вместе с ликвидацией капиталистических элементов в производстве и в сфере товарооборота отпала необходимость использования цен в качестве орудия ограничения и вытеснения капиталистических элементов и перераспределения их доходов в пользу социалистической экономики. Одновременно усилилось значение цен как инструмента хозяйственно-организаторской деятельности Советского государства: стимулирование роста производства и развития товарооборота между городом и деревней, между отраслями хозяйства и районами страны; систематический рост народного потребления на основе повышения покупательной силы советского рубля. Невиданно повысился уровень воздействия государства на ценообразование в стране.

В области розничных цен это нашло своё выражение в последовательном переходе — после отмены в 1935 г. системы нормированного снабжения населения продовольствием и промышленными товарами по всем товарам массового потребления — к единым (в том числе поясным) розничным ценам, непосредственно устанавливаемым государством.

Особенностью образования розничных цен до этого времени было установление конечных цен по большинству товаров в самой торговой сети, на основе отдельных ценообразующих факторов, определённых различными государственными органами. Только по небольшой группе товаров

[1] *И. В. Сталин*, Соч., т. 12, стр. 43—44

существовали твёрдые розничные цены, непосредственно установленные правительством и обозначаемые на этикетках товаров, так называемые этикетные цены (по папиросам, табаку, спичкам, туалетному мылу, ученическим тетрадям, электролампам). По остальным товарам розничные цены каждой партии товаров калькулировались торговыми организациями путём присоединения к оптово-отпускным ценам промышленности торгово-транспортных накидок, а в сельских местностях — также авто-гужевых надбавок. При этом торгово-транспортные накидки только по части товаров устанавливались правительством: по остальным товарам накидки определялись Министерством торговли и даже (по так называемым «товарам 3-й группы») самими торгующими организациями. Размеры авто-гужевых надбавок утверждались областными (краевыми) организациями. Такая практика определения розничных цен неизбежно вела к разнобою в ценах на одинаковые товары, продаваемые различными торговыми организациями в пределах одного и того же пункта. Вместе с тем она крайне усложняла дело установления цен, требовала содержания значительного числа калькуляторов в торгующей сети и задерживала оборот товаров. Немаловажное значение имел также тот факт, что существовавшая тогда система калькулирования розничных цен затрудняла контроль за соблюдением цен со стороны потребителей.

Введение утверждённых правительством прейскурантов единых розничных цен явилось мощным фактором укрепления покупательной силы рубля и повышения устойчивости заработной платы.

Во-первых, розничные цены уже не могли подвергаться колебаниям в зависимости от изменения издержек торговой сети. Во-вторых, диференциация цен на продовольствие по ограниченному числу поясов и введение единых цен на большинство промышленных товаров привели к существенному сближению уровней реальной заработной платы в разных районах.

Введение прейскурантов единых розничных цен сыграло важную роль в деле стимулирования торгующих организаций к улучшению их работы и усиления контроля за соблюдением ими советской политики цен. Прейскуранты единых розничных цен создали невиданные ранее возможности контроля потребителей за ценами.

Торгующие организации были освобождены от несвойственных им функций калькулирования государственных розничных цен по всем основным товарам массового потребления. Вместо торгово-транспортных накидок, присоединявшихся торгующими организациями к оптовоотпускным ценам, были установлены твёрдо фиксированные правительством в каждом утверждённом прейскуранте скидки на покрытие расходов торговли (в процентах к розничным ценам).

Переход к системе твёрдо фиксированных единых государственных розничных цен означал существенное изменение роли оптовой цены промышленности в ценообразовании по товарам массового потребления. Утверждая твёрдые розничные цены и устанавливая величину скидки на покрытие расходов торговли, государство тем самым определяет и размеры оптовой цены промышленности.

Оптовая цена промышленности выступает в виде доли промышленности в конечной цене, по которой реализуется товар потребителю, — государственной розничной цене. Тем самым устранялась внешняя обособленность оптовых цен промышленности от розничных цен. Розничная цена по товарам массового потребления сейчас определяет верхний предел оптовой цены промышленности. Этим промышленность побуждается к тому, чтобы соизмерять свои издержки производства с розничной ценой.

Изменилось и отношение промышленности к самому процессу ценообразования. Розничные цены, рынок перестали быть областью, интересующей только торгующие организации. От того, как складывается сбыт продукции массового потребления, непосредственно зависят финансовые результаты хозяйственной деятельности промышленных предприятий.

Пока розничные цены образовывались путём присоединения к оптовым ценам торговой накидки, величина издержек обращения в торговой сети непосредственно не отражалась на финансовых результатах работы промышленности. При переходе к твёрдым розничным ценам конечная розничная цена распадается на две составные части: доля торговли, фиксированная в торговой скидке, и доля промышленности, представляющая остальную часть цены после вычета из неё торговой скидки. Очевидно, чем больше доля торговли, тем меньше доля промышленности. Такое построение цен способствовало уси-

лению взаимного контроля за издержками производства и обращения.

Весьма важное значение для ценообразования по предметам потребления имели произведённые изменения в действовавшей до этого времени системе изъятий денежных накоплений, реализуемых в ценах товаров, в государственный бюджет. Вместо раздельного существования наряду с налогом с оборота бюджетной разницы и бюджетной наценки, представлявших собой пережиток системы цен периода нормированного снабжения, была введена единая форма изъятий — налог с оборота.

Вместе с тем в ряде отраслей лёгкой промышленности был изменён порядок исчисления и уплаты промышленностью налога с оборота в государственный бюджет. Практика показала, что по товарным группам с большим ассортиментом изделий (например, по тканям) существовавшая форма изъятий налога с оборота в виде процентной ставки к оптовой цене промышленности оказалась неудачной. При наличии даже большого числа ставок нельзя было обеспечить более или менее равномерной рентабельности по артикулам и сортам товаров. Это приводило к извращениям в образовании фонда директора на отдельных предприятиях и к нарушению плановых заданий по ассортименту. С 1939 г. вначале в текстильной, а затем в ряде других отраслей промышленности была введена система двух прейскурантов цен. Эта система предусматривала существование наряду с прейскурантом твёрдых розничных цен также прейскуранта оптовых цен (без налога с оборота), построенного на базе плановой себестоимости отдельных видов продукции и нормальной рентабельности. Разница между розничными ценами за вычетом торговых скидок и оптовыми ценами без налога с оборота поступала в государственный бюджет. Введение прейскурантов оптовых цен без налога с оборота обеспечило не только бóльшую равномерность в рентабельности различных артикулов и сортов продукции, но и бóльшую устойчивость финансового положения предприятий.

Интересы всемерного усиления роли цен как орудия хозяйственно-организаторской деятельности Советского государства потребовали проведения реформы оптовых цен на средства производства. Сложившаяся в своё время система оптовых цен предусматривала государственные дотации важнейшим отраслям тяжёлой промышленности.

Дотации из государственного бюджета были неизбежны на известном этапе развития нашей промышленности. На протяжении короткого времени Советское государство построило огромное количество новых предприятий, создало ряд отраслей промышленности, ранее не существовавших в России. Освоение этих предприятий требовало известного времени и совершенно естественно, что вначале по многим новым видам продукции были повышенные издержки производства.

Строить оптовые цены исходя из этих временно повышенных издержек производства означало бы неправильно ориентировать хозяйственные организации, способствовать их самоуспокоенности, лишать их стимулов к совершенствованию методов производства. Очевидно, к уровню оптовых цен и к вопросам рентабельности нельзя было подходить с точки зрения данного момента. Нужно было обязательно учитывать перспективы дальнейшего существенного снижения себестоимости продукции и всю работу хозяйственных организаций подчинить этой перспективе.

После того как на протяжении первой половины второй пятилетки были достигнуты существенные успехи в снижении себестоимости продукции и усилились возможности для накоплений не только в лёгкой, но и в тяжёлой промышленности, естественно встал вопрос об отмене системы государственных дотаций и о построении цен на условиях возмещения издержек промышленности. Система государственных дотаций, совершенно неизбежная и оправданная на определённом этапе строительства советской индустрии, стала затем тормозом в её развитии. На протяжении 1936—1940 гг. была проведена реформа оптовых цен промышленности. Сущность реформы состояла в построении оптовых цен на базе себестоимости и минимальной рентабельности.

Одновременно была проведена реформа транспортных тарифов. Тарифы железнодорожного транспорта были определены с учётом возмещения стоимости грузовых перевозок и рентабельности в размерах, обеспечивающих расширенное воспроизводство железнодорожного транспорта в основном за счёт собственных источников накоплений. Тарифы речного и морского транспорта были определены с расчётом стимулирования потребителей к всестороннему использованию ресурсов водного транспорта.

В этот же период окончательно сформировались действующие государственные заготовительные цены, которые были приведены в соответствие с новыми условиями заготовок сельскохозяйственных продуктов, сложившимися в результате отмены нормированного снабжения. По-новому был поставлен вопрос об усилении роли заготовительных цен в деле стимулирования урожайности и увеличения сдачи продуктов и сельскохозяйственного сырья государству. В этих целях вначале по хлопку, а затем по ряду других видов сельскохозяйственной продукции были введены специальные премии за увеличение поставок государству.

Таким образом, к началу Великой Отечественной войны сложилась единая система твёрдых государственных оптовых, розничных и заготовительных цен. Наличие этой системы явилось немаловажным фактором устойчивости советской экономики в период суровых военных испытаний.

СИСТЕМА СОВЕТСКИХ ЦЕН В ПЕРИОД ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Война была тяжёлым испытанием для советского хозяйства, убедительно продемонстрировавшего в грозные военные годы свои огромные преимущества по сравнению с капиталистической экономикой. Выдержала испытания военного времени и советская система цен.

В период Великой Отечественной войны социалистическое государство успешно использовало инструмент цен. Оно использовало этот инструмент для того, чтобы путём активного воздействия на издержки военной промышленности уменьшить тяготы войны, испытываемые народом, для того, чтобы оградить реальную заработную плату рабочих и служащих от влияния стихийных колебаний цен на неорганизованном рынке, для того, чтобы укрепить стимулы у колхозов и колхозников к выполнению своих хозяйственных обязательств перед государством. В ходе войны социалистическому государству удалось обеспечить стабильность оптовых цен на сырьё, топливо, промышленное оборудование, розничных цен на предметы массового потребления в нормированной торговле и одновременно значительно снизить оптовые цены на военную продукцию.

Значение этого факта станет понятным, если учесть те исключительные трудности, которые встали в этот период перед экономикой СССР на пути осуществления советской политики цен.

Великая Отечественная война вызвала существенные изменения в товарном обращении страны. Временная утрата части территории с высокоразвитым сельским хозяйством, тяжёлой, лёгкой и пищевой промышленностью, переключение очень многих предприятий на производство военной техники — всё это привело к значительному сокращению производства продовольственных и промышленных товаров; одновременно резко сократилась доля рыночного фонда в общем балансе потребительских товаров в пользу выросшего военного потребления. Огромные военные расходы в свою очередь потребовали частичного использования в первые годы войны эмиссии как дополнительного источника денежных ресурсов, направляемых государством на нужды финансирования войны.

Введя нормирование потребительских товаров, государство сохранило стабильный уровень государственных розничных цен на продовольствие и другие товары первой необходимости. Сохранение довоенных цен на нормируемые товары было связано с определёнными потерями для государства. Эти потери вызывались в частности тем, что довоенные цены не соответствовали издержкам производства потребительских товаров, значительно возросшим в результате: временной утраты районов, поставлявших многим отраслям промышленности наиболее дешёвое сельскохозяйственное сырьё; снижения урожайности сельскохозяйственного сырья и продуктивности животноводства; ухудшения показателей использования сырья в связи с выбытием из строя многих технически совершенных предприятий; роста затрат заработной платы на единицу продукции.

Однако государство сознательно шло на эти потери, рассматривая их как неизбежные потери периода войны, без которых нельзя обеспечить устойчивости бюджета трудящихся, а следовательно, и уровня производительности труда, необходимого развивающемуся военному хозяйству.

Иные отношения в области цен сложились за пределами организованного рынка. Поскольку государственные цены на нормированные товары остались без изменения,

вся избыточная денежная масса пошла на колхозный рынок, продолжавший функционировать и во время войны. Удельный вес колхозного рынка до войны во всём объёме розничного товарооборота составлял 19%. В первые годы войны количество денег, противостоящих товарам, реализующимся в колхозной торговле, выросло во много раз. В результате цены на колхозных рынках в городах в первый период войны резко выросли. Повышение цен происходило до середины 1943 г.

Обеспечив регулярное снабжение населения по устойчивым нормам и ценам, Советское государство получило возможность, по мере восстановления сельскохозяйственного производства и увеличения выпуска промышленных товаров, направлять известное количество продовольствия и других предметов первой необходимости для снабжения населения сверх карточек в порядке особой, коммерческой торговли. При помощи такой ненормированной, коммерческой торговли Советское государство удовлетворяло избыточный потребительский спрос, не покрываемый нормированным снабжением, а также извлекало дополнительные денежные ресурсы для финансирования военных нужд и народного хозяйства. Цены в коммерческой торговле определялись с учётом: наличия товарных ресурсов, которые могли быть направлены государством в каналы коммерческой торговли, необходимости известного возмещения потерь, вызываемых сохранением довоенных цен в нормированной торговле, а также интересов усиления экономического воздействия на колхозный рынок.

Развитие коммерческой торговли и последовательное снижение действовавших в ней цен оказали благотворное влияние на колхозный рынок. Вместе с тем коммерческая торговля явилась исключительно важной подготовительной стадией к развёртыванию открытой торговли без карточек.

Одновременно со стабильностью розничных цен на товары массового потребления, реализуемые в нормированной торговле, Советское государство обеспечило в период войны резкое снижение оптовых цен на изделия военной техники, снаряжение вооружённых сил, а также устойчивость оптовых цен на средства производства и другие виды гражданской продукции.

Крупнейшие успехи, достигнутые советской промыш-

ленностью в конструировании образцов военной техники, внедрении передовой технологии и организации массового военного производства, создали условия для сокращения затрат на производство вооружения и предметов снаряжения вооружённых сил.

Себестоимость отдельных типов танков, самолётов, артиллерийского и стрелкового вооружения снизилась в 2—3 раза. В целом за время войны себестоимость военной продукции уменьшилась на сумму более 50 млрд. руб. Это позволило соответственно снизить оптовые цены на продукцию, поставляемую по военным заказам, и за этот счёт осуществить значительную экономию в военных расходах.

Несколько иначе обстояло дело с себестоимостью продукции тяжёлой промышленности. В годы войны произошли значительные изменения в экономике важнейших отраслей тяжёлой промышленности: временная потеря Донецкого угольного бассейна, Криворожского железорудного бассейна, южной металлургии, днепровской электроэнергетической системы; перебазирование многих первоклассных машиностроительных предприятий на восток; коренные изменения в транспортных связях; потери в квалифицированных кадрах. Интересы форсированного развития сырьевых и топливно-энергетических отраслей тяжёлой индустрии потребовали введения в этих отраслях промышленности особо стимулирующих систем заработной платы.

В этих условиях себестоимость продукции ряда отраслей тяжёлой индустрии выросла за период войны. Образовавшийся вследствие роста затрат разрыв между повысившимся уровнем себестоимости продукции отраслей тяжёлой промышленности и относительно низкими, установленными ещё до войны оптовыми ценами на продукцию этих отраслей мог быть ликвидирован двумя путями: или повышением оптовых цен до уровня возросшей себестоимости, или покрытием образовавшихся плановых убытков отраслей тяжёлой промышленности за счёт дотаций из государственного бюджета.

Советское правительство сохранило довоенные оптовые цены на продукцию тяжёлой промышленности, введя в качестве временной меры на период войны систему государственных дотаций планово убыточным отраслям тяжёлой индустрии.

Стабильность оптовых цен на промышленное сырьё и топливо, а также транспортных тарифов явилась существенно важным фактором в борьбе за снижение издержек производства военной продукции. Для того чтобы огромные резервы в промышленности, связанные с развёртыванием массового военного производства, были полностью выявлены и мобилизованы на нужды государства, требовался точный, достоверный учёт собственных затрат военных предприятий. Такой учёт затрат и эффективное воздействие государства на их уровень не могли быть обеспечены при неустойчивых, растущих ценах на промышленное сырьё, топливо и электроэнергию.

Сохранение довоенных цен на промышленное сырьё и топливо, а также транспортных тарифов, несмотря на их убыточность, вызванную обстоятельствами военного времени, диктовалось также интересами стабильности государственных розничных цен на товары массового потребления. Потребности населения в товарах массового спроса могли быть удовлетворены в условиях войны путём вовлечения в товарооборот не только централизованных фондов, но также и местных ресурсов. Соблюдение при этом советской системы цен, т. е. устойчивости государственных розничных цен на все товары нормированного снабжения, включая продукцию местного производства, и последовательное снижение коммерческих цен не могли бы быть обеспечены в условиях растущих оптовых цен на средства производства и тарифов на грузовые перевозки.

Наконец, приведение оптовых цен на средства производства в соответствие с их себестоимостью, сложившейся в период войны, означало бы, что послевоенная перестройка народного хозяйства должна была осуществляться на основе высоких цен и не отвечающих условиям мирного строительства ценностных соотношений между отраслями советской экономики. Это обстоятельство могло создать дополнительные трудности при переходе промышленности после окончания войны на рельсы мирного хозяйственного строительства.

Всё это делало целесообразным сохранение довоенных оптовых цен на продукцию тяжёлой промышленности. При этом убытки тяжёлой промышленности с избытком перекрывались экономией от снижения издержек производства военной промышленности, перераспределявшейся при помощи рычагов государственного бюджета.

Из всех воюющих государств только в Советском государстве во время войны систематически снижались цены на военную продукцию.

Иначе обстояло дело в буржуазных странах. Капиталистические монополии США, Англии и других буржуазных стран использовали войну как средство чудовищной наживы. Так, при помощи пресловутой политики государственного «регулирования зарплаты и цен» американский монополистический капитализм добился «замораживания» заработной платы и обратил все выгоды, связанные с ростом производительности труда в условиях массового военного производства, в источник своего колоссального обогащения.

Вместе с тем под предлогом якобы необходимости несения жертв со стороны государства в интересах стабилизации цен американские монополии широко использовали налоговый пресс для дополнительного перераспределения доходов трудящихся в свою пользу. Таким образом, так называемое регулирование цен в США, Англии и других капиталистических странах в период второй мировой войны представляло ту форму «регулирования экономической жизни», которую имел в виду В. И. Ленин, говоря в дни первой мировой войны:

«И Америка и Германия «регулируют экономическую жизнь» так, чтобы рабочим (и крестьянам отчасти) создать *военную каторгу,* а банкирам и капиталистам *рай.* Их регулирование состоит в том, что рабочих «подтягивают» вплоть до голода, а капиталистам обеспечивают (тайком, реакционно-бюрократически) прибыли *выше* тех, какие были до войны» [1].

Прежде всего «регулирование» цен в капиталистических странах не исключало прямого и притом довольно значительного роста официальных прейскурантных цен в период войны.

Уже в 1943 г. оптовые цены в США выросли, по официальным данным, на 35% и в Англии на 67% против 1939 г.[2] При этом фактический рост цен был значительно выше, чем по данным официальной статистики. Во-первых, в каждой из воюющих буржуазных стран наряду с рынком, подвергавшимся известному государственному воздейст-

[1] *В. И. Ленин,* Соч., т. 25, стр. 309.

[2] «Monthly Bulletin of Statistics», June 1944, p. 186.

вию, существовал так называемый чёрный рынок со значительно более высокими ценами. Во-вторых, официальная государственная статистика приводит только данные о движении прейскурантных оптовых цен, игнорируя другие источники увеличения доходов капиталистических монополий и тем самым скрывая от трудящихся действительные размеры цен и прибылей капиталистов. Между тем вторая мировая война внесла много нового в отношении источников монопольных прибылей капиталистических объединений. Наряду с прямым повышением цен буржуазные государства в период второй мировой войны широко применяли налоговые методы перераспределения доходов трудящихся в пользу капиталистических монополий. Так, под прикрытием необходимости стабилизации цен на товары производилась выдача государственных субсидий сверх установленных цен. В Англии за счёт налогоплательщиков выплачивалась фирмам, ведающим оптовой поставкой продовольствия, государственная субсидия, составившая за годы войны около 600 млн. ф. ст. В США из государственного бюджета, т. е. также за счёт налогоплательщиков, выплачивались государственные субсидии по многим видам стратегического сырья (медь, свинец, жидкое горючее и др.). Таким образом, создавая видимость устойчивости цен и отвергая требования о повышении заработной платы, буржуазные государства обеспечивали путём увеличения налогов на заработную плату рост доходов капиталистических монополий.

Другой формой сознательного сокрытия действительного роста цен и прибылей капиталистических монополий в период войны являлось отнесение за счёт налогоплательщиков значительной части издержек, связанных с производством продукции по государственным заказам.

По государственным заказам в США была принята неслыханно высокая норма амортизации основного капитала — 20% в год. Вместе с тем капиталистическим монополиям разрешалось включать в калькуляции отчисления в различные страховые и резервные фонды, что позволяло им укрывать от обложения налогами значительную часть прибылей. Цены на военную продукцию гарантировали огромный уровень прибыли во всех случаях. Это следствие хозяйничания капиталистических монополий, использовавших выполнение военных заказов для получения максимально высоких прибылей.

Вот почему такой исключительно выгодной для капиталистических монополий была вторая мировая война. За период войны чистые прибыли всех американских корпораций (за вычетом уплаченных налогов) превысили почти в 3 раза уровень довоенных прибылей, что видно из следующей таблицы:

	Пять предвоенных лет (1935—1939 гг.)	Пять лет второй мировой войны (1940—1944 гг.)
Чистые прибыли всех американских корпораций	15,3 млрд. долл.	42,3 млрд. долл.

ПОСЛЕВОЕННАЯ ПЕРЕСТРОЙКА ЭКОНОМИКИ И ПЕРЕХОД К ЕДИНЫМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ РОЗНИЧНЫМ ЦЕНАМ

Система стабильных цен на товары нормированного снабжения и последовательно снижающихся коммерческих цен на товары, отпускаемые сверх установленных норм, являлась неизбежной и наиболее отвечающей интересам страны в период военного времени.

Однако наличие коммерческой торговли привело к множественности государственных цен. К концу войны на один и тот же товар, в зависимости от каналов его реализации, существовали следующие государственные розничные цены: пайковые цены, сохранившиеся на довоенном уровне; несколько повышенные цены на промышленные товары, реализуемые без карточек в деревне в порядке отоваривания закупок сельскохозяйственных продуктов (сельские цены); высокие коммерческие цены. При этом в начале организации коммерческой торговли существовали наряду с общими коммерческими ценами дифференцированные льготные цены для отдельных категорий потребителей.

Множественность цен создавала такое положение, при котором одно и то же количество труда, выраженное в денежных доходах трудящихся, обменивалось на различное количество труда, овеществлённое в предметах потребления. Тем самым снижалась покупательная сила рубля и ослаблялось значение заработной платы как стимула роста производительности труда. При наличии разных цен

имела место стихийная утечка на рынок части продуктов и промтоваров, продаваемых по карточкам. Существование множественности цен создавало возможность спекуляции, позволяло спекулятивным элементам наживаться за счёт населения и государства.

Вот почему, как только кончилась война, Центральный Комитет партии и Советское правительство признали необходимым в качестве важнейшего мероприятия послевоенного времени ликвидировать множественность цен, являющуюся вредной для дальнейшего развития советской экономики, перейти к нормальной торговле по единым государственным розничным ценам, установленным с учётом общественных издержек производства.

Переход к единым ценам подготовлялся путём постепенного сближения пайковых и коммерческих цен на основе систематического снижения цен в коммерческой торговле по мере увеличения её оборотов. После произведённого в сентябре 1946 г. очередного значительного снижения цен на все товары в коммерческой торговле и подтягивания заведомо низких пайковых цен на отдельные виды продовольствия разрыв между пайковыми и коммерческими ценами максимально уменьшился. Так был облегчён переход к единым ценам. Однако для введения единых розничных цен потребовалось ещё одно условие: нужно было упорядочить денежное обращение, освободить его от избыточных, неполноценных денег, давящих на рынок и создающих неустойчивость товарооборота. Это условие было обеспечено проведением денежной реформы.

Новые единые государственные розничные цены были установлены ниже коммерческих цен в среднем более чем в 2,5 раза по продовольственным товарам и в 3,2 раза — по промышленным товарам. При этом на такие товары повседневного спроса, как хлеб, крупа, макаронные изделия, цены были установлены ниже действовавших пайковых цен на 10—12%. На мясо, рыбу, жиры, сахар, кондитерские изделия, картофель, овощи, табачные изделия, спички цены были сохранены на уровне ранее действовавших пайковых цен.

Переход к единым государственным розничным ценам означал уничтожение пережитков военного времени в области распределения и усиление роли экономических рычагов социалистического общества. Усилилась роль денег как экономического инструмента Советского государ-

ства в организации производства и распределения. Переход к системе единых государственных розничных цен, базирующейся на устойчивых оптовых и заготовительных ценах — при сосредоточении основных масс товаров в руках государства, — в огромной мере повысил устойчивость денежного обращения.

Устранение разрывов между ценами на один и тот же товар подорвало экономическую базу для спекуляции, для стихийных нарушений планового обращения денег, ведущих к несоответствиям между денежным обращением и товарооборотом. В условиях применения единых государственных цен, отмены карточной системы и упорядочения денежного обращения открылся действительно широкий простор для действия принципов социалистической организации труда и заработной платы, характерных для первой фазы коммунистического общества. Укреплена роль денег как *единой меры затрат труда и потребления.* Тем самым обеспечивается последовательное проведение социалистического принципа распределения по труду в соответствии с количеством и качеством затраченного труда.

Существовавший в период карточной системы резкий разрыв между ценами нормированного снабжения и коммерческими ценами на товары, приобретаемые сверх пайка, приводил к значительному уменьшению различий в уровнях реальной оплаты квалифицированных и неквалифицированных рабочих, занятых в основных и обслуживающих отраслях, на тяжёлых и более лёгких работах. Это обстоятельство также ограничивало возможности использования поощрительных форм заработной платы как дополнительного стимула роста производительности труда.

Ликвидация множественности цен на основе отмены рационирования снабжения нанесла удар по *уравниловке в денежной оплате труда* и создала все необходимые предпосылки для последовательного осуществления политики Советского государства в области заработной платы, предусматривающей построение оплаты работников в соответствии с квалификацией выполняемых работ и в зависимости от тяжести условий труда.

В условиях единых цен создаётся возможность действительно широкого применения поощрительных форм оплаты труда — сдельно-прогрессивной оплаты труда рабочих, а также премирования инженерно-технических работников — в интересах достижения высокой производи-

тельности труда и систематического перевыполнения производственных планов.

Законом социалистического производства является неуклонное повышение жизненного уровня трудящихся. Цена и заработная плата являются звеньями общего механизма распределения национального дохода на накопление и потребление. В Советском Союзе осуществляется неуклонный подъём благосостояния масс как путём роста денежных доходов трудящихся, так и путём снижения розничных цен. Соотношение этих звеньев в конкретных условиях того или иного периода может меняться при неизменности одного — систематического улучшения материального и культурного положения трудящихся.

После того как упорядочено денежное обращение и осуществлён переход к системе единых государственных розничных цен, повышение уровня жизни трудящихся и, в частности, увеличение реальной заработной платы в решающей мере определяются систематическим *ростом покупательной силы советского рубля* на основе последовательного осуществления советской политики снижения розничных цен.

Усилилась роль цен в *стимулировании* роста *сельскохозяйственного производства.* Высокий уровень цен в коммерческой торговле и на колхозных рынках способствовал понижению реального значения заготовительных цен. Вместе с тем резко нарушились соотношения между отраслями сельского хозяйства по их доходности. В то время как до войны наиболее доходными отраслями земледелия были технические культуры, отличающиеся высокой товарностью, в период войны первое место по денежной доходности занимали продовольственные культуры, обеспечивавшие высокую выручку от продажи части товарной продукции на колхозном рынке. Система поощрительных денежных премий, игравшая исключительно важную роль в довоенное время в быстром подъёме сельскохозяйственного производства, и прежде всего технических культур, существенно утратила своё прежнее значение в результате снижения покупательной способности рубля в первый период войны.

Введение единых государственных розничных цен при общем снижении уровня розничных цен в стране и оздоровлении, в частности, колхозного рынка означало

существенное повышение экономического значения заготовительных цен. Стабильная заготовительная цена в условиях последовательного повышения покупательной способности советского рубля стала основой систематического и неуклонного роста реальных денежных доходов колхозов и колхозников.

В условиях отмены нормированного снабжения и повышения покупательной способности советского рубля существенно возросла и всё более будет увеличиваться роль прогрессивных премий за сверхплановую сдачу сельскохозяйственных продуктов и сырья государству, в стимулировании высокой урожайности всех сельскохозяйственных культур и роста продуктивности животноводства. Повышение экономического значения заготовительных цен и рост на этой основе реальных доходов колхозного крестьянства от обобществлённого хозяйства явились одним из важных факторов усиления дисциплины труда в колхозах и общего укрепления колхозного строя в деревне.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РОЗНИЧНЫХ ЦЕН В ПОСЛЕВОЕННОЕ ВРЕМЯ

Как уже указывалось выше, отмена карточной системы и переход от множества цен к единым ценам сопровождались снижением уровня розничных цен. Введение единых розничных цен привело к удешевлению товаров массового потребления по линии государственной розничной торговли на 57 млрд. руб. (из расчёта на один лишь первый год). Снижение государственных цен на товары массового потребления в свою очередь вызвало снижение цен на колхозном и кооперативном рынках на сумму 29 млрд. руб. Следовательно, население выиграло уже на первом этапе снижения розничных цен, осуществлённого одновременно с проведением денежной реформы, около 86 млрд. руб. в год. «Это означает,— как указано в постановлении Совета Министров Союза ССР и ЦК ВКП(б) от 1 марта 1949 г.,— что в результате снижения цен на первом этапе значительно поднялась покупательная способность рубля, улучшился курс рубля по сравнению с курсом иностранных валют, серьёзно повысилась заработная плата рабочих и интеллигенции, значительно снизились расходы крестьян по закупке промышленных товаров».

Введение новых, сниженных розничных цен было связано с определёнными потерями для государства. Однако, как и предвидели Центральный Комитет партии и Советское правительство, отмена нормированного снабжения и подъём уровня благосостояния трудящихся масс на основе снижения цен вызвали такие мощные стимулы роста производительности труда, такое широкое народное движение за экономию государственных ресурсов и рост внутрипромышленного накопления, которые вскоре с избытком перекрыли потери государства.

В связи с мощным подъёмом народного хозяйства, ростом производства товаров массового потребления и перевыполнением планов в области социалистического накопления в распоряжении Советского государства образовались необходимые товарные и денежные резервы, которые могли быть обращены на дальнейшее снижение цен. Это позволило осуществить второй этап снижения розничных цен, начавшийся в 1948 г. и полностью завершившийся к 1 марта 1949 г. На втором этапе снижения цен общее удешевление товаров массового потребления составило на протяжении года по линии государственной розничной торговли 48 млрд. руб., а по всем секторам розничной торговли — около 71 млрд. руб.

Несмотря на столь значительные масштабы произведённого в 1947—1949 гг. снижения государственных розничных цен, Советское государство нашло в развитии своей социалистической экономики мощные резервы, которые позволили не только компенсировать временные потери части доходных поступлений в государственный бюджет, но уже в следующем, 1950 г. произвести новое, третье по счёту снижение цен.

В связи с возрастанием покупательной силы советского рубля в результате последовательного снижения цен и одновременно продолжающимся обесценением валют капиталистических стран Советское правительство признало необходимым перевести курс рубля на более устойчивую, золотую основу в соответствии с золотым содержанием рубля, прекратив с 1 марта 1950 г. определение курса рубля по отношению к курсу иностранных валют на базе доллара.

Крупные успехи, достигнутые народным хозяйством Советского Союза в 1950 г., перевыполнение планов промышленного производства, рост производительности

труда, существенное снижение себестоимости продукции и издержек обращения позволили Советскому государству осуществить с 1 марта 1951 г. четвёртое после окончания войны снижение государственных розничных цен на 10—15—20% по всем основным продовольственным товарам и многим видам промышленных товаров. Это снижение цен обеспечило населению экономию на покупках товаров в государственной и кооперативной торговле 27,5 млрд. руб. (из расчёта объёма товарооборота 1951 г.). Кроме того, городское население получило дополнительный выигрыш от снижения цен на колхозных рынках, последовавшего за снижением государственных розничных цен, в размере около 7 млрд. руб. в год.

С 1 апреля 1952 г. было осуществлено пятое по счёту после отмены карточной системы снижение государственных розничных цен на все основные виды продовольственных товаров в размере от 10 до 30%. Одновременно было произведено снижение розничных цен на книги, включая учебники, в среднем на 18%. Это очередное снижение розничных цен обеспечило населению только на покупках в государственной и кооперативной торговой сети чистый выигрыш в размере более 23 млрд. руб. в год. Наконец, с 1 апреля 1953 г. было осуществлено новое, шестое снижение розничных цен на товары массового потребления, которое по размерам экономии для населения было наиболее значительным на протяжении последних трёх лет. Снижение цен охватило все важнейшие виды товаров. При этом по таким товарам массового спроса, как картофель, овощи, фрукты, цены снизились в 2 раза, по промышленным и другим продовольственным товарам — от 5 до 30%.

В результате этого снижения цен в государственной и кооперативной торговле чистый выигрыш для населения составит 46 млрд. руб. Кроме того, городское население получило дополнительный выигрыш от снижения цен на колхозных рынках, последовавшего за снижением государственных розничных цен, в размере около 7 млрд. руб. в расчёте на год.

Таким образом, на протяжении всего послевоенного периода, после отмены карточной системы и перехода к развёрнутой советской торговле, в Советском Союзе осуществлялось последовательное снижение цен на товары массового потребления. В результате ещё до снижения

цен в 1953 г. цены на товары массового потребления снизились более чем в 2 раза по сравнению с тем уровнем, на котором они находились к концу 1947 г., т. е. к моменту отмены карточной системы.

Систематическое снижение розничных цен и происходящий на этой основе подъём материального благосостояния советских людей являются ярчайшим свидетельством того, что в Советском государстве получили широкий простор действия основного экономического закона социализма, что вся деятельность Коммунистической партии и Советского государства, отражая требования этого закона, проникнута величайшей заботой о благе народа, о максимальном удовлетворении его постоянно растущих материальных и культурных потребностей.

Снижение цен имеет своим материальным основанием непрерывный рост и совершенствование социалистического производства, обеспечивающие систематическое увеличение производства предметов потребления, рост производительности труда во всех отраслях народного хозяйства, снижение себестоимости продукции и издержек обращения.

ЛИКВИДАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОТАЦИЙ И РЕФОРМА ОПТОВЫХ ЦЕН И ТАРИФОВ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ СССР

После того как была проведена денежная реформа, осуществлён переход к единым, сниженным государственным розничным ценам и достигнуты крупные успехи в снижении себестоимости промышленной продукции, создались условия для упорядочения оптовых цен в народном хозяйстве.

Система государственных дотаций, рассчитанная на покрытие плановых убытков в тяжёлой промышленности, была неизбежной в период войны. Но когда страна перешла к мирному строительству, система государственных дотаций не могла быть далее терпима, так как она мешала укреплению хозяйственного расчёта на предприятиях, ослабляла стимулы к борьбе за снижение себестоимости продукции и находилась в противоречии с задачей дальнейшего повышения роли рубля в народном хозяйстве.

Хозяйственный расчёт как метод планового управления государственными предприятиями требует, чтобы возмещение расходов предприятий осуществлялось за счёт их доходов. При этом источником доходов государственных предприятий является продажа произведённой ими продукции другим производственным предприятиям или торговым организациям по государственным ценам. Оборот продукции между социалистическими предприятиями осуществляется на основе хозяйственных договоров и предполагает взаимный контроль хозяйственных организаций за выполнением договоров, санкции за нарушение договоров, государственный арбитраж по разногласиям, возникающим в ходе выполнения хозяйственных договоров. В условиях государственных дотаций обеспечивается возмещение в конечном счёте расходов предприятий. Однако наряду с оптовой ценой в качестве существенного, а в ряде случаев даже решающего источника доходов становится прямое финансирование из государственного бюджета. Таким образом, возмещение расходов предприятий достигается путём одностороннего повышения роли бюджетного контроля за хозяйством и одновременного ослабления роли всеобщего взаимного контроля хозяйственных организаций в ходе оборота продукции между социалистическими предприятиями.

Система государственных дотаций неизбежно приводит к ослаблению значения хозяйственных договоров. Доходы предприятия в той части, в которой они образуются за счёт государственных дотаций, становятся независимыми от контроля заказчика. Право отказа от платежа, равно как и право санкций при нарушении хозяйственных договоров, практически распространяется лишь на ту часть доходов предприятия, которая образуется за счёт реализации продукции по установленным ценам.

Система государственных дотаций не отменяет оборота продукции между отраслями социалистического хозяйства по государственным оптовым ценам, однако принижает роль оптовых цен. Они только частично возмещают расходы предприятий, связанные с производством. Поскольку это так, оптовые цены в значительной мере утрачивают свою роль общественного критерия издержек производства, ослабляется хозяйственная заинтересованность потребителей в контроле за правильностью установления и за соблюдением установленных цен.

Отрыв цен в ряде отраслей тяжёлой индустрии от себестоимости производства продукции означал, во-первых, преуменьшение объёма продукции, созданной в отраслях тяжёлой промышленности, во-вторых, преуменьшение затрат в отраслях народного хозяйства, потребляющих продукцию, продающуюся по планово убыточным ценам. Это в свою очередь вело к искусственному занижению удельного веса материальных затрат в себестоимости промышленной продукции, что не могло не ослабить стимулов к экономии сырья, материалов, топлива.

Интересы дальнейшего подъёма народного хозяйства требовали всемерного повышения роли экономических инструментов Советского государства, укрепления хозяйственного расчёта, а это не могло быть осуществлено без отмены государственных дотаций. Однако отмена государственных дотаций не могла быть проведена сразу же после окончания войны, так как это означало бы установление оптовых цен на базе высоких издержек первого периода послевоенной перестройки промышленности.

Отмена государственных дотаций могла явиться результатом существенного снижения себестоимости продукции тяжёлой промышленности. А это в свою очередь предполагало осуществление ряда мер по устранению пережитков войны в области распределения продуктов, проведение денежной реформы, укрепление роли заработной платы и обеспечение на этой основе серьёзного подъёма производительности труда.

Отмена системы государственных дотаций была проведена в основном с 1 января 1949 г. в обстановке мощного хозяйственного подъёма в стране, успешного выполнения и перевыполнения установленных планов снижения себестоимости продукции. В 1948 г. снижение себестоимости продукции (в сопоставимых ценах) составило 8,6%, а в 1949 г.— 7,3%. Однако, как ни значительны были успехи промышленности в области снижения себестоимости продукции, отмена системы государственных дотаций не могла быть обеспечена за счёт одного этого фактора.

При этом оказалось необходимым произвести повышение оптовых цен в некоторых добывающих отраслях тяжёлой промышленности (угольная, рудная, лесозаготовительная), где в связи со значительным повышением заработной платы, произведённым за время войны, опто-

вые цены значительно оторвались от себестоимости продукции.

Что касается обрабатывающих отраслей тяжёлой промышленности, то уровень действующих на их продукцию оптовых цен в целом соответствовал плановой себестоимости, предусмотренной четвёртым пятилетним планом.

К тому же по отдельным видам продукции этих отраслей промышленности существовало обложение налогом с оборота. Это обстоятельство позволило значительную долю удорожаний, связанных с повышением оптовых цен на продукцию убыточных отраслей добывающей промышленности, компенсировать в обрабатывающей промышленности за счёт сокращения прибылей и отмены налога с оборота и ограничиться лишь частичным повышением цен в тех случаях, когда удорожание сырья и топлива было особо значительным или же когда это вызывалось необходимостью исправить заведомо неправильные ценностные соотношения между отдельными группами продукции.

По отраслям лёгкой и пищевой промышленности все удорожания, вызванные повышением оптовых цен на продукцию отдельных отраслей тяжёлой промышленности и тарифов на грузовые перевозки, были компенсированы за счёт уменьшения налога с оборота без повышения оптовых цен. Более того, после 1 марта 1949 г. оптовые цены на продукцию отраслей лёгкой и пищевой промышленности были снижены в меру произведённого очередного снижения розничных цен на продовольствие и промышленные товары широкого потребления.

В связи с таким неодинаковым изменением оптовых цен на продукцию отраслей промышленности в стоимости промышленной продукции, выраженной в действующих оптовых ценах, произошли следующие структурные изменения:

во-первых, соотношение между производством средств производства и производством предметов потребления в действующих ценах изменилось в пользу средств производства;

во-вторых, в составе продукции тяжёлой промышленности вырос удельный вес продукции отраслей добывающей промышленности;

в-третьих, в объёме совокупной промышленной продукции в действующих ценах повысился удельный вес се-

бестоимости и прибыли при сокращении доли налога с оборота.

Это означало более полный учёт доли продукции отраслей тяжёлой промышленности в совокупном общественном продукте.

В себестоимости промышленной продукции также произошли существенные изменения:

а) увеличилась доля материальных затрат во всех издержках промышленности;

б) в составе материальных затрат повысился удельный вес расходов на ископаемое сырьё и топливо;

в) в затратах отраслей лёгкой и пищевой промышленности получили более полную и точную оценку потребляемые средства производства, поставляемые тяжёлой промышленностью.

Введение новых оптовых цен и тарифов, таким образом, обеспечило более точную оценку материальных затрат в себестоимости продукции и тем самым усилило стимулы к экономии за счёт материальных затрат.

Одновременно было улучшено соотношение в оптовых ценах на взаимозаменяемые виды продукции тяжёлой промышленности, а также в тарифах на грузовые перевозки.

В составе топлива улучшилось соотношение между ценами на уголь и торф, что видно из приведённой ниже сравнительной таблицы:

	Единица измерения	Ценностные коэфициенты (цена 1 *т* угля принята за 100)	
		до 1949 г.	с 1 января 1949 г.
Уголь донецкий «АК» . . .	*т*	100,0	100,0
Торф (в среднем)	»	57,5	35,7

При разработке нового прейскуранта на каменноугольное топливо было предусмотрено стимулирование ценами увеличения добычи и экономического расходования коксующихся углей. Так, цена по коксующимся углям западных угольных бассейнов была установлена на 25% выше средней цены каменноугольного топлива, по восточным бассейнам цена по коксующимся углям была установлена

примерно на 20% выше средней цены каменноугольного топлива. В то время как по угольной промышленности в целом предусматривалась ликвидация убыточности лишь с 1950 г., по коксующимся углям была обеспечена нормальная рентабельность в 1949 г.

Многое было сделано в период реформы оптовых цен для устранения несоответствий в ценах на дальнепривозные и местные угли, хотя эта задача не была решена в полной мере.

В восточных районах страны удалось при новых транспортных тарифах уравнять в целом для потребителя стоимость дальнепривозных и местных углей (в переводе на условное топливо), а в ряде случаев даже создать условия «конкурентоспособности» местных углей по сравнению с дальнепривозными. Например, по произведённым расчётам, после введения новых оптовых цен на уголь и тарифов на его перевозку стоимость тонны нормального пара составила для предприятий города Молотова при потреблении кузнецких углей 20 р. 60 к., а кизеловских углей — 18 р. 10 к.

Для предприятий Челябинска сложились соответственно следующие величины: при потреблении кузнецких углей — 18 р. 40 к., при потреблении карагандинских углей — 19 р. 65 к., при потреблении челябинских углей — 17 р. 08 к.

Для предприятий, расположенных в Губахе, стоимость тонны нормального пара составила: при потреблении кузнецких углей — 19 р. 67 к., при потреблении местных кизеловских углей — 16 р. 80 к.

Иначе сложилось положение с оптовыми ценами на каменноугольное топливо в западных и южных районах страны. И здесь соотношение в ценах на дальнепривозные и местные угли в целом было улучшено. До проведения реформы 1949 г. оптовая цена на подмосковный рядовой уголь марки «БР» была установлена почти на уровне цены на донецкий антрацит марки «АРШ», хотя теплотворная способность угля марки «БР» ниже, чем по антрациту марки «АРШ», примерно в 2,4 раза. При введении с 1 января 1949 г. нового прейскуранта оптовая цена на подмосковный уголь «БР» была установлена ниже, чем на донецкий антрацит «АРШ», на 20%. Вместе с тем тарифы на перевозку подмосковного угля были установлены (в абсолютных размерах) значительно ниже, чем на

перевозку донецкого угля. И всё же, с учётом более низкой теплотворной способности подмосковных углей, стоимость тонны нормального пара у московских потребителей оказывалась при использовании донецких углей ниже, чем при использовании подмосковных углей. Это потребовало в дальнейшем проведения ряда дополнительных мер по стимулированию ценами потребления подмосковных углей.

В целях ограничения расходования наиболее дефицитных цветных металлов было изменено соотношение цен на свинец и цинк и другие цветные металлы.

При проведении реформы оптовых цен и тарифов была ликвидирована практика бесплатного отпуска лесозаготовителям древесины на корню, тормозившая продвижение лесозаготовок в глубину лесных массивов и препятствовавшая рациональной организации лесопользования.

При разработке новых тарифов на грузовые перевозки железнодорожного транспорта были учтены интересы стимулирования грузоотправителей к более рациональному использованию транспортных средств и к сокращению чрезмерно дальних перевозок.

Наряду со стимулированием грузоотправителей к более рациональным перевозкам в новых тарифах предусмотрены меры поощрения в этом отношении и железных дорог. Так, в прежних тарифах предусматривалось, что плата за перевозку грузов исчисляется исходя из фактического расстояния перевозок. В свою очередь все расчёты между Министерством путей сообщения и дорогами также производились исходя из эксплуатационных тонно-километров перевозок. Таким же образом исчислялся и объём перевозок. Это ослабляло стимулы к перевозкам по кратчайшим расстояниям, поскольку излишний перепробег грузов не отражался на финансовом положении железных дорог (все затраты полностью компенсировались грузоотправителями), создавая вместе с тем видимость перевыполнения плана перевозок.

Для борьбы с кружностью перевозок в новых тарифах было установлено, что размеры платы за перевозку грузов должны исчисляться исходя из расстояний, определённых по кратчайшим направлениям.

При новых транспортных тарифах на грузовые перевозки улучшено соотношение между стоимостью железнодорожных, речных и автомобильных перевозок. Грузоотправителям обеспечены более выгодные условия при пере-

возке грузов речным транспортом в параллельных с железными дорогами направлениях, а также при перевозках грузов в смешанном (железнодорожно-водном) сообщении.

Одновременно с проведением реформы оптовых цен был произведён ряд изменений в самом ценообразовании. Был пересмотрен перечень отраслей, продукция которых к тому времени облагалась налогом с оборота. Учитывая, что во всех отраслях тяжёлой промышленности (кроме нефтяной) налог с оборота взимался в размерах всего от 0,5 до 3% к оптовым ценам, было признано необходимым полностью отменить с введением новых оптовых цен взимание налогов с оборота по продукции всех отраслей рудной промышленности, нерудным ископаемым, топливу (кроме нефтепродуктов), продукции лесозаготовительной и деревообрабатывающей промышленности, строительным материалам, металлам, продукции химической промышленности, теплоэнергии, машинам и оборудованию.

При разработке прейскурантов новых оптовых цен последовательно была проведена линия на применение двух видов франко: франко-вагон станция назначения и франко-вагон станция отправления. Поэтому в большинстве отраслей промышленности, где до этого применялось франко-завод, было введено франко-вагон станция отправления. При этом расходы по таре и упаковке, за исключением специальной тары, предоставляемой по особому требованию заказчиков, были отнесены за счёт поставщиков. Это мероприятие обеспечивает большую устойчивость прейскурантных цен, поскольку сокращается возможность применения всякого рода дополнительных приплат сверх утверждённых цен, определяемых по соглашению сторон (покрытие расходов по перевозке продукции до станции отправления, оплата погрузочных работ, возмещение стоимости тары и упаковки).

СНИЖЕНИЕ ОПТОВЫХ ЦЕН И ТАРИФОВ НА ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В 1950—1952 гг.

Проведённая с 1 января 1949 г. реформа оптовых цен в промышленности и тарифов на грузовые перевозки была связана с некоторым повышением оптовых цен и тарифов. Однако это повышение было временным. Поскольку реформа оптовых цен и тарифов, приведя цены (тарифы) в должное соответствие с себестоимостью продукции тя-

жёлой промышленности и грузовых перевозок, способствовала укреплению хозяйственного расчёта и повышала стимулы к экономии затрат на производство, она создавала тем самым материальные предпосылки к снижению в дальнейшем вновь установленных цен и тарифов. Новые крупные успехи в развитии промышленности и транспорта, рост производительности труда и снижение себестоимости продукции, достигнутые в 1949 г. в результате дальнейшего трудового подъёма советского народа, укрепления советского рубля и хозяйственного расчёта, а также выявившиеся значительные резервы дальнейшего серьёзного снижения себестоимости в 1950 г. создали возможности снижения введённых с 1 января 1949 г. новых оптовых цен и тарифов.

В качестве первого этапа снижения оптовых цен и тарифов в промышленности и на транспорте с 1 января 1950 г. были снижены оптовые цены на металлы, химикаты, строительные материалы, лесоматериалы, бумагу, продукцию машиностроения, а также тарифы на электроэнергию и грузовые железнодорожные перевозки.

Впоследствии, с 1 июля 1950 г., имея в виду необходимость удешевления строительства, были дополнительно снижены оптовые цены на круглый лес, пиломатериалы и продукцию деревообработки, рядовой прокат чёрных металлов, строительные материалы, оборудование, а также тарифы на грузовые перевозки железнодорожного, речного, автомобильного и гужевого транспорта. О крупных масштабах произведённого в 1950 г. двухкратного снижения оптовых цен на многие виды промышленной продукции можно судить по тому, что оптовые цены на 1 июля 1950 г. были ниже их уровня на 1 января 1949 г.:

по чугуну	на 20%
» стали обыкновенного качества	» 37—47%
» трубам стальным, чугунным и баллонам	» 15—50%
» деловой древесине хвойных пород	» 10%
» продукции резиновой и химической промышленности	более чем на 20%
по цементу	на 20%
» бензину	» 20%
» машинам и оборудованию	» 20—30%.

Одновременно были снижены: тарифы на железнодорожные перевозки ряда грузов — от 10 до 40%; тарифы на

речные перевозки лесоматериалов, строительных материалов, метизов и машин — на 15—25%; тарифы на грузовые перевозки автомобильным транспортом — на 8% и тарифы на грузовые перевозки гужевым транспортом — на 12%.

Вместе со снижением в столь значительных размерах оптовых цен и тарифов были существенно улучшены ценностные соотношения в народном хозяйстве.

Улучшено в целом соотношение цен на чёрные и цветные металлы, а также между отдельными видами металлов в каждой из этих групп.

В составе чёрных металлов улучшено соотношение в ценах на рядовые и низколегированные стали. Цены на низколегированные стали марок «СХЛ1», «СХЛ2», «СХЛ3» и «СХЛ4» дополнительно снижены против соответствующих заменяемых марок рядовых сталей на 10%. Такое снижение цен имело в виду стимулирование внедрения в строительство низколегированных сталей.

В составе цветных металлов изменено соотношение цен между алюминиевыми и магниевыми сплавами. При этом были учтены интересы всемерного внедрения в народное хозяйство магниево-алюминиевых сплавов.

Дополнительно улучшено соотношение в ценах на донецкие и подмосковные угли. В то время как цены на донецкие угли оставлены без изменения, а тарифы на их перевозку снижены всего на 10%, цены на подмосковные угли были снижены на 25%, а тарифы на их перевозку — на 50%.

Улучшены ценностные соотношения между отдельными группами строительных материалов. Цены на деловую древесину были снижены на 10%, в то время как на кирпич снижение цен составило 24%, на цемент — 20%. Новое соотношение в ценах имело в виду стимулировать экономию древесины в строительстве. Снижение цен на известь произведено в бо́льших размерах, чем на цемент, что связано с необходимостью стимулирования использования местных ресурсов вяжущих материалов в строительстве.

Изменено соотношение цен между круглым лесом (пиловочником) и пиломатериалами. В то время как цены на пиломатериалы снижены на 25%, цены на пиловочник, действовавшие в 1949 г., снижены на 10%. Это обстоятельство стимулирует потребителей к завозу пиломатериалов вместо пиловочника, что является хозяйственно целе-

сообразным с точки зрения рационального использования транспортных средств.

Снижены оптовые цены на уголь и сланцы, на торф, на электрическую и тепловую энергию, на чёрные металлы, на химикаты и продукцию резиновой промышленности, на бумагу и на продукцию деревоперерабатывающей промышленности, на строительные материалы, а также на все виды машин и оборудования. Наибольшим оказалось снижение оптовых цен на машины и оборудование, в результате которого уровень оптовых цен на продукцию машиностроительной промышленности сейчас значительно ниже, чем в довоенное время. Это обстоятельство имеет большое прогрессивное значение, поскольку оно дополнительно стимулирует к широкому внедрению новой техники в народное хозяйство.

Одновременно со снижением оптовых цен в значительных размерах снижены тарифы на грузовые железнодорожные перевозки, а также тарифы на грузовые перевозки речного, морского и автомобильного транспорта.

Наряду со снижением уровня цен и улучшением ценностных соотношений в народном хозяйстве проведён ряд мер в области упорядочения существующей практики ценообразования. Прежде всего более последовательно, чем это имело место во время реформы оптовых цен, проведён принцип единства цен на одинаковую продукцию. С этой целью при разработке прейскурантов на отдельные группы продукции в них включались, как правило, все изделия соответствующей отрасли промышленности независимо от подчинённости предприятий, изготовляющих эти изделия. Такой подход к составлению прейскурантов способствовал во многом устранению разнобоя в ценах на одинаковую продукцию разных изготовителей. Тем не менее работу по унификации оптовых цен по соответствующим отраслям промышленности нельзя ещё считать полностью завершённой.

Важной особенностью снижения оптовых цен и тарифов в 1950 г. является то, что оно было произведено в условиях полной отмены системы государственных дотаций тяжёлой промышленности и транспорту.

С 1 января 1950 г. помимо ликвидации практики возмещения из государственного бюджета разницы между себестоимостью и оптовыми ценами (тарифами) была отменена также выдача дотации отдельным отраслям

народного хозяйства на цели капитального ремонта. Нормы амортизационных отчислений были приведены в соответствие с потребностями отдельных отраслей промышленности в капитальном ремонте. С этой целью на 1950 г. были введены временные нормы амортизационных отчислений, действие которых, с некоторыми коррективами, было продлено затем на последующие годы.

С 1 января 1952 г. в СССР было осуществлено новое значительное снижение оптовых цен в промышленности и тарифов на грузовые перевозки.

Несмотря на то, что с 1 января 1950 г. было проведено уже трижды снижение оптовых цен и тарифов, народное хозяйство СССР достигло в результате снижения себестоимости продукции достаточно высокого уровня рентабельности. Государственный бюджет СССР на 1953 г. предусматривает увеличение суммы прибылей в народном хозяйстве до 111,5 млрд. руб., что примерно в 3,5 раза больше, чем в 1940 г.

Снижение в крупных масштабах оптовых цен и тарифов при одновременном обеспечении здоровой рентабельности тяжёлой промышленности и транспорта является одним из ярких показателей мощного подъёма тяжёлой индустрии и транспорта, укрепления советской денежной системы в послевоенный период. Тот факт, что Советское государство смогло в кратчайшие сроки после окончания войны не только восстановить и значительно развить дальше тяжёлую промышленность, но и поднять её на более высокий технико-экономический уровень, что эта промышленность к концу четвёртой пятилетки оказалась не только способной работать рентабельно, без государственных субсидий, но и снижать в значительных размерах оптовые цены, является чрезвычайно убедительным и неоспоримым доказательством огромных жизненных сил социалистического строя и его материальной основы — тяжёлой индустрии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Товарное производство и его экономические категории нельзя рассматривать как нечто самодовлеющее, независимое от окружающих условий. Особенностью товарного производства является то, что его существование относится не к какой-либо одной определённой общественно-экономической формации.

Назначение и функции экономических инструментов товарного производства (товар, деньги, цена и др.) в силу этого не могут также оставаться неизменными, независимыми от окружающих экономических условий. Вместе с исторической сменой общественно-экономических формаций и присущих им основных экономических законов изменяются функции экономических инструментов товарного производства, они теряют старое назначение и приобретают новое, соответствующее вновь возникшим экономическим условиям.

Существование в социалистическом обществе в известных пределах товарного производства обусловливает также существование соответствующих экономических инструментов товарного производства. При этом социалистическое обобществление основных средств производства, действие основного экономического закона социализма и закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства приводят к коренному изменению функций этих инструментов, характера их действия. «Так обстоит дело не только с товарами, но и с деньгами в нашем экономическом обороте, так же как и с банками, которые, теряя свои старые функции и приобретая новые, сохраняют старую форму, используемую социалистиче-

ским строем» [1]. Цена является одним из таких инструментов товарного производства, используемых социалистическим строем.

В условиях социализма функции и назначение цены коренным образом изменились по сравнению с капитализмом. Действие закона конкуренции и анархии производства при капитализме проявляется в беспорядочном, стихийном движении товарных цен. Возникший на базе социалистического обобществления основных средств производства закон планомерного, пропорционального развития народного хозяйства означает объективную возможность и необходимость планирования цен. В планировании цен находит одно из выражений использование закона стоимости в интересах социалистического строя.

В силу социалистического обобществления средств производства и действий закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства закон стоимости не является и не может являться регулятором социалистического производства. Но поскольку в социалистическом обществе сохраняется, в известных пределах, товарное производство и товарное обращение, закон стоимости не может не оказывать своего воздействия на производство, что проявляется в существовании денежной формы оплаты труда членов социалистического общества, в необходимости и целесообразности использования внешнего облика товара и форм стоимости для учёта затрат труда и контроля деятельности предприятий, в применении хозрасчётной формы управления предприятиями в пределах государственного производственного сектора социалистической экономики.

Это обстоятельство позволяет активно использовать цены как орудие хозяйственной политики социалистического государства, отвечающей требованиям основного экономического закона социализма и закона планомерного, пропорционального развития народного хозяйства.

При помощи планово устанавливаемой системы государственных цен Советское государство:

а) осуществляет распределение национального дохода страны в соответствии с целью социалистического производства, заключающейся в максимальном удовлетворении

---

[1] *И. В. Сталин,* Экономические проблемы социализма в СССР, стр. 53.

постоянно растущих материальных и культурных потребностей всего общества;

б) способствует усилению дополнительных стимулов выполнения планов развития промышленного и сельскохозяйственного производства;

в) обеспечивает контроль за издержками производства и обращения в народном хозяйстве, способствуя их систематическому снижению на основе непрерывного совершенствования социалистического производства;

г) стимулирует рациональное использование в народном хозяйстве материальных ресурсов и транспортных средств;

д) организует потребительский спрос населения и способствует всемерному развёртыванию товарооборота.

Действие основного экономического закона современного капитализма проявляется в области цен в виде роста дороговизны, взвинчивания монопольных цен. Рост дороговизны используется монополиями для эксплуатации большинства населения данной страны, для систематического ограбления народов других стран и обеспечения себе тем самым наивысших прибылей. Действие основного экономического закона социализма проявляется в области цен в виде систематического, планомерного снижения цен. Непрерывный рост и совершенствование социалистического производства, непрерывное увеличение товарных масс, направляемых государством в организованный товарооборот, снижение себестоимости продукции и издержек обращения в народном хозяйстве служат материальной основой осуществления советской политики снижения цен. В свою очередь снижение цен, означающее укрепление советского рубля, повышение его покупательной силы, увеличение реальных доходов трудящихся, способствует дальнейшему укреплению материальных стимулов роста и совершенствования социалистического производства.

Таким образом, две противоположные линии современного экономического развития, определяемые действием двух противоположных основных экономических законов — капитализма и социализма, — находят своё проявление в характере движения цен и в том влиянии, которое оно оказывает на положение трудящихся в странах, где господствует капитализм, с одной стороны, и в странах социализма и народной демократии — с другой.

Безудержный рост дороговизны в странах монополистического капитализма связан в особенности с проводимой в этих странах политикой милитаризации и подготовки новой войны, используемых для обеспечения монополиям наивысших прибылей.

Запутавшись в неразрешимых и обостряющихся противоречиях, в страхе перед назревающим экономическим кризисом монополисты и находящиеся у них в полном подчинении правительства стали на путь развязывания новой мировой войны. По государственному бюджету США на 1952/53 бюджетный год только прямые военные расходы на содержание вооружённых сил составляют 58,2 млрд. долл. Это означает, что за последние пять лет прямые военные расходы США выросли почти в 5 раз. Военные заказы стали невиданным источником обогащения крупнейших монополий.

Государственные контракты на поставку вооружений заключаются с корпорациями США на таких выгодных для них условиях, которые обеспечивают баснословно высокий уровень прибылей. Монополиям прежде всего гарантирован заведомо высокий и непрестанно растущий уровень цен на военные поставки. Менее чем за шесть месяцев после начала агрессии США в Корее цены на радарные установки в США были повышены в 3 раза, на самолёты — в 2 раза, на горючее для армии — более чем в 1,5 раза, на стальной лом — в 1,5 раза, на каучук — почти в 5 раз.

Правительство США дарит монополистическому капиталу огромные суммы за счёт налогоплательщиков в форме различных льгот и субсидий на развитие военного производства. При калькулировании цен на военные заказы корпорациям разрешается включать в стоимость заказов неслыханно высокий процент амортизационных отчислений, достигающий в год одной пятой от стоимости основного капитала. Затраты корпораций на строительство новых предприятий финансируются за счёт предоставляемых им правительством США скидок с налога на прибыли. Правительство также даёт широкие гарантии частным кредитам, используемым для развития военной промышленности. В результате этого в 1951 г. общая сумма прибылей американских монополий (до уплаты налогов) увеличилась в 13 раз по сравнению с 1938 г. Источником средств для покрытия расходов на вооружение и для столь

баснословного обогащения финансовой олигархии США и других капиталистических стран является усиление эксплуатации трудящихся, снижение потребления народных масс в результате роста налогов и цен.

Перед второй мировой войной каждый американец затрачивал в среднем в год на покрытие правительственных военных расходов 8 долл. 75 центов. В 1952/53 г. он тратит на эти цели 413 долл. В 1951 г. с населения США было собрано налогов в сумме 75 млрд. долл., в то время как расходы на питание всего населения составили в этом году всего 55 млрд. долл.

Растущее сопротивление народных масс дальнейшему увеличению и без того чудовищно выросших налогов заставляет правящие круги капиталистических стран всё чаще прибегать к такой скрытой, завуалированной форме финансирования гонки вооружений за счёт трудящихся, какой является инфляция.

Наиболее ярким выражением инфляции является рост розничных цен на предметы потребления и тем самым рост стоимости жизни. По подсчётам, произведённым американским профсоюзом электриков, «стоимость жизни» в США достигла в 1952 г. 289%, а цены на продукты питания — 334% от довоенного уровня. В Англии, даже по официальным, заведомо заниженным данным, стоимость жизни в 1952 г. превысила довоенный уровень в 2,25 раза. Только на протяжении 1952 г. розничные цены выросли по хлебу на 25%, по мясу — на 20, по ветчине — на 92, по сыру — на 86, по маслу — на 20, по сахару — на 17% и т. д. Кроме того, выросли цены на ряд промышленных товаров. Рост цен отражает сокращение душевого потребления продовольствия, одежды и других товаров трудящимися капиталистических стран. В США среднедушевое потребление масла в 1952 г. уменьшилось по сравнению с довоенным временем на 46%, потребление говядины — на 14, муки — на 16%. Во Франции за 1949—1951 гг. потребление мяса сократилось на 24%.

Систематическое снижение цен в СССР имеет своей экономической основой планомерное, бескризисное развитие мирной советской экономики, подчинённое интересам максимального удовлетворения постоянно растущих материальных и культурных потребностей социалистического общества. Советский Союз, до конца верный политике мира, не сокращает, а, наоборот, расширяет гражданскую

промышленность и мирное хозяйственное строительство, не прекращает, а, наоборот, продолжает политику снижения цен.

Послевоенное развитие советской экономики происходит под знаком мощного подъёма всех отраслей народного хозяйства, укрепления денежной системы, непрерывного роста народного потребления. В 1952 г. промышленная продукция СССР примерно в 2,3 раза превысила уровень предвоенного 1940 г. Значительно превышен довоенный уровень сельскохозяйственного производства.

Ярким показателем мощного экономического подъёма СССР является непрерывный рост национального дохода СССР. В 1952 г. национальный доход СССР увеличился более чем в 2 раза по сравнению с 1940 г. Так как в СССР не существует эксплуататорских классов и весь национальный доход принадлежит трудящимся и их государству, то рост продукции народного хозяйства и национального дохода СССР создал возможность для того, чтобы на протяжении 1947—1953 гг. 6 раз снижать розничные цены на предметы потребления.

В 1952 г. уровень цен на важнейшие продукты питания в СССР, США, Англии и Франции находился в следующем отношении к 1947 г. (в %) [1]:

	СССР	США	Англия	Франция
Хлеб	39	128	190	208
Мясо	42	126	135	188
Масло сливочное	37	104	225	192
Молоко	72	118	130	174
Сахар	49	106	233	376

После очередного снижения цен с 1 апреля 1953 г. уровень цен на важнейшие продукты питания в СССР дополнительно снизился и составил к 1947 г.: по хлебу — 35%, по мясу — 36, по маслу сливочному—33, по сахару—44%.

В результате систематического снижения цен, а также

[1] *А. Микоян*, Речь на XIX съезде ВКП(б), Госполитиздат, 1953, стр. 17.

роста заработной платы рабочих и служащих, увеличения денежных и натуральных доходов крестьян и других выплат населению за счёт государства реальные доходы рабочих и служащих (по расчёту на одного работающего) в 1951 г. были выше, чем в предвоенном 1940 г., примерно на 57%, а реальные доходы крестьян (также по расчёту на одного работающего) были выше уровня 1940 г. примерно на 60%. В 1952 г. произошло дальнейшее повышение реальных доходов трудящихся на 7—8%.

Снижение розничных цен в СССР на предметы потребления представляет собой не временную кампанию, диктуемую теми или иными конъюнктурными причинами. Это — объективная закономерность развития социалистической экономики. Снижение цен отвечает главным требованиям основного экономического закона социализма, соответствует цели социалистического общественного производства.

В социалистическом обществе, где нет эксплуататорских классов и результаты общественного труда принадлежат всем трудящимся, непрерывный рост и совершенствование социалистического производства означают вместе с тем непрерывный рост потребления народа. При этом, поскольку распределение в социалистическом обществе опосредствуется товарно-денежными отношениями, рост потребления предполагает расширение платёжеспособного спроса населения на основе снижения цен.

Следует, однако, отметить, что такое крупнейшее мероприятие, как снижение цен, требует всякий раз создания необходимых для этого серьёзных материальных предпосылок.

Для того чтобы снижать и в дальнейшем розничные цены, необходимо:

во-первых, обеспечивать и впредь опережающий, и притом в значительных масштабах, рост товарных фондов, предназначенных для продажи населению, по сравнению с ростом денежных доходов населения; только при этом условии образуется материальная база для снижения цен;

во-вторых, обеспечивать и впредь такое снижение издержек производства и издержек обращения в народном хозяйстве, при котором оказалось бы возможным осуще-

ствить снижение цен при одновременном решении задач социалистического накопления.

Это означает, что осуществление снижения розничных цен требует всемерного увеличения товарных ресурсов, поступающих как из централизованных источников, так и в порядке местного производства. Это означает, далее, что промышленность и торговые организации должны лучше изучать потребительский спрос и вовлекать в товарооборот товары, действительно нужные населению, не допуская производства неходовых товаров, превращающихся в замороженные запасы материальных ценностей, не могущих быть использованными в качестве резерва для снижения цен. Это означает также, что в интересах увеличения объёма товарных ресурсов должно быть всемерно использовано такое важное средство, как улучшение ассортимента и повышение сортности выпускаемой продукции. Это означает вместе с тем, что рост производительности труда должен и впредь систематически и во всех отраслях материального производства опережать рост заработной платы и других денежных доходов трудящихся.

Это означает, наконец, что во всех отраслях народного хозяйства должен проводиться строжайший режим экономии.

Снижение розничных цен имеет своим основанием систематическое снижение оптовых цен, которое в свою очередь основано на экономии издержек производства и обращения. Только при условии систематической экономии издержек производства и обращения возможны одновременный рост социалистического накопления и осуществление последовательного снижения цен. Это означает, что проведение советской политики цен предполагает выявление и мобилизацию всё новых и новых резервов роста производительности общественного труда, резервов экономии живого и овеществлённого труда в народном хозяйстве СССР.

Директивы XIX съезда партии по пятому пятилетнему плану требуют осуществления на всех больших и малых участках хозяйственного строительства строжайшего режима экономии, как одного из важнейших условий выполнения заданий новой пятилетки в области развития народного хозяйства и повышения благосостояния народа.

Предусмотренный этими директивами рост реальной заработной платы рабочих и служащих не менее чем на

35% и доходов колхозников — не менее чем на 40% предполагает значительное уменьшение себестоимости продукции и издержек обращения во всех отраслях народного хозяйства. На протяжении пятилетки себестоимость промышленной продукции должна быть снижена на 25%, стоимость строительства — не менее чем на 20, себестоимость железнодорожных перевозок — на 15, издержек обращения розничной торговли — на 23%.

Осуществление таких крупнейших заданий в области экономии затрат в народном хозяйстве требует всемерного использования технического прогресса как метода повышения производительности общественного труда, решительного осуществления комплексной механизации всех тяжёлых и трудоёмких работ, повышения культуры производства и прежде всего — обеспечения ритмичной, слаженной работы всех предприятий, полного устранения потерь, непроизводительных затрат и бесхозяйственности в использовании производственных ресурсов.

Осуществление политики систематического снижения цен на предметы потребления требует, далее, всемерного увеличения продукции сельского хозяйства, лёгкой и пищевой промышленности. Директивы XIX съезда партии по пятому пятилетнему плану развития народного хозяйства СССР предусматривают резкое увеличение валовой продукции земледелия и животноводства на основе повышения урожайности всех сельскохозяйственных культур и роста продуктивности животноводства. На основе увеличивающихся ресурсов сельскохозяйственного сырья и крупных капитальных вложений в основные фонды лёгкой и пищевой промышленности продукция этих отраслей должна увеличиться за пятилетие не менее чем на 70%. Успешное выполнение этих заданий пятилетнего плана в решающей степени определяет осуществление намеченного на пятую пятилетку снижения цен и роста на этой основе реальной заработной платы рабочих, служащих и доходов крестьян.

Директивы XIX съезда партии предусматривают значительное расширение товарооборота в стране как важного условия осуществления советской политики систематического снижения цен и повышения материального и культурного уровня советского народа.

За годы четвёртой пятилетки розничный товарооборот в государственной и кооперативной торговле значительно

превзошёл довоенный уровень. На протяжении пятой пятилетки государственный розничный товарооборот должен увеличиться ещё на 70%.

Решения сентябрьского Пленума ЦК КПСС 1953 г. и речь Председателя Совета Министров СССР Г. М. Маленкова на пятой сессии Верховного Совета СССР являются ярким свидетельством того, что Советское государство, руководимое и направляемое в своём развитии Коммунистической партией Советского Союза, имеет все возможности для успешного выполнения заданий пятой пятилетки по росту народного потребления в более короткие сроки, чем это предусматривалось пятилетним планом.

На базе достигнутых успехов в развитии тяжёлой промышленности партия и Советское правительство организуют крутой подъём производства предметов народного потребления. Дело идёт о том, чтобы в течение двух-трёх лет резко повысить обеспеченность населения продовольственными и промышленными товарами, значительно раньше выполнив в этом отношении задания пятилетнего плана.

Для того чтобы резко повысить обеспеченность всего населения нашей страны продовольственными товарами, а лёгкую и пищевую промышленность сельскохозяйственным сырьём и вместе с тем обеспечить всей массе колхозного крестьянства более высокий уровень материального благосостояния, необходимо преодолеть отставание ряда важнейших отраслей сельского хозяйства. Решения сентябрьского Пленума ЦК КПСС о неотложных мерах по подъёму отстающих отраслей сельского хозяйства представляют собою развёрнутую программу развития сельского хозяйства, обеспечивающую мощный подъём всех его отраслей и создание на этой основе обилия сельскохозяйственных продуктов в стране.

Социалистическая система хозяйства, в которой целью общественного производства является максимальное удовлетворение потребностей человека, система, непрерывно развивающая производство на базе высшей техники, всеми своими успехами демонстрирует перед всем миром своё превосходство над капиталистической системой хозяйства и свидетельствует о неизбежности окончательного торжества коммунизма.

Советский народ с огромным политическим и производственным подъёмом претворяет в жизнь директивы XIX съезда Коммунистической партии по пятому пятилетнему плану развития СССР и систему мероприятий, проводимых Центральным Комитетом нашей партии и Советским правительством для решения неотложных задач в области промышленности и сельского хозяйства, видя в их осуществлении залог дальнейшего расцвета социалистической Родины, яркое подтверждение величайшей заботы Коммунистической партии и Советского правительства об удовлетворении растущих потребностей трудящихся.

Советский народ под испытанным руководством Коммунистической партии — направляющей и руководящей силы советского общества — успешно решит стоящие перед ним исторические задачи.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение 3

Глава первая. Цена в социалистическом обществе . 12

Глава вторая. Структура и основные элементы цены в социалистической промышленности 56

Глава третья. Государственные оптовые цены на средства производства 93

Глава четвёртая. Государственные розничные и оптовые цены на предметы потребления 149

Глава пятая. Государственные тарифы 169

Глава шестая. Государственные заготовительные цены . . . 188

Глава седьмая. Использование ценностных измерителей в практике народнохозяйственного планирования 208

Глава восьмая. Система советских цен на различных этапах развития социалистического общества 219

Заключение 251